ISSN (Online): 2413-3965

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

ВИПУСК 8/2015

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

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Електронне наукове видання

Випуск 8

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 № 10 від 24.12.2015 р.)

ISSN (Online): 2413-3965

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

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

УДК 330.837

Загурський О.М.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Академія фінансового управління

Касьян В.В.
кандидат філософських наук,
доцент кафедри економіки
Київського національного університету культури і мистецтв

ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ

THE INSTITUTIONALIZATION OF BEHAVIOR'S MODEL OF ECONOMIC AGENTS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено науково-теоретичне дослідження умов формування моделей економічної поведінки господарюючих суб'єктів економіки і можливостей її переорієнтації в сучасних реаліях. Визначено, що зміна економічної політики в України потребує зміни економічної поведінки більшості суб'єктів виробничих відносин: від намагання швидкого збагачення за рахунок безжалісного експлуатування природних та людських ресурсів до сталого економічного розвитку з їх збереженням та відтворенням.

Ключові слова: влада, економічна поведінка, інновації, корупція, прибуток, рента.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено научно-теоретическое исследование условий формирования моделей экономического поведения хозяйствующих субъектов экономики и возможностей ее переориентации в современных реалиях. Определено, что изменение экономической политики в Украине нуждается и в изменении экономического поведения большинства субъектов производственных отношений, перехода от желания быстрого обогащения за счет безжалостной эксплуатации природных и человеческих ресурсов к устойчивому экономическому развитию с их сохранением и воспроизведением.

Ключевые слова: власть, экономическое поведение, инновации, коррупция, прибыль, рента.

ANNOTATION

The article Held the scientific-theoretical investigation of the conditions of formation models of economic behavior of economic entities and the possibilities of reorientation in the current situation has provided an opportunity to determine that a change in economic policy in Ukraine first of all requires a change of model of economic behavior most of the actors of industrial relations: attempts of getting rich quick at the expense of ruthless exploitation of natural and human resources to sustainable economic development with their preservation and reproduction.

Keywords: government, economic behavior, innovation, corruption, profits, rents.

Постановка проблеми. Головними проблемами економіки України, як і в попередні роки, залишаються низький рівень якості інститутів, за яких український бізнес стає все менш інноваційним, високий рівень корупції, що сприяє формуванню економічного лобізму, зрощуванню великого бізнесу з державною владою і ринкової влади окремих олігархічних еліт та високий рівень трансакційних витрат. Проте найбільшою проблемою розвитку бізнесу, особливо з урахуванням загроз для майбутніх реформ, є системний взаємозв'язок між корупцією та цілеспрямованою рентною орієнтацією, що призводить до вкорінення в господарській діяльності неправильних з точки зору розвитку суспільства моделей економічної поведінки та стимулює формування стійких неформальних економічних інститутів підтримки таких моделей поведінки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Спроби представлення моделей поведінки економічних агентів існували завжди, починаючи від Homo economicus А. Сміта [12] і закінчуючи Homo institutius [6] та моделі RREEMM (resourceful, restricted, evaluating, expecting, maximizing man) [1]. Серед сучасних актуальних досліджень цього напрямку слід виокремити роботи Р. Капелюшникова [5], Е. Лутохіної [8], О. Мороза та Н. Карачини [9], О. Прутської [11], В. Тапіа та Дж. Йермо [17], Д. Ядранського [16] та ін. Проте, незважаючи на значні теоретичні доробки, процеси формування моделей економічної поведінки індивідів, і особливо їх зміни, та адаптація до нових інституціональних умов потребують подальших досліджень.

Мета статті полягає в аналізі умов формування моделі економічної поведінки індивідів і можливостей її переорієнтації в сучасних економічних умовах України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В силу обмеженої раціональності та інформаційної недостатності в основу моделі економічної поведінки людини завжди покладено проблему вибору або невибору (в сенсі втрачених можливостей) [7, с. 35], коли з декількох альтернативних стратегій, за умови отримання максимального прибутку, обирається та, що найбільш відповідає її інтересам, звичкам і вну-

трішнім уподобанням та не суперечить моральним або етичним принципам і цінностям, які панують у більшості господарюючих суб'єктів тієї або іншої сфери. Економічні агенти, прагнучи максимізувати рівень доходів і мінімізувати рівень витрат, завжди керуються однією із двох моделей поведінки: трансформаційною, за якою у процесі виробництва отримуються певні зиски (додаткова вартість) від зміни ресурсу, яким вони володіють, або трансакційною, за якою зиски отримуються від різного роду взаємодій, угод та обмінів.

За інституціональних умов концентрації і нерівномірності розподілу влади в ринковому просторі моделюю поведінки економічних агентів є орієнтація на отримання прибутку або на отримання ренти. Перша має місце, коли розміщення ресурсів заради отримання доходу генерує суспільний добробут, а друга, коли розміщення ресурсів заради тієї ж мети генерує втрати суспільства. Згідно з Г. Талоком, «основна проблема в тому, що люди, які вимагають для себе кращих умов, перешкоджають одностайним угодам, необхідним для отримання загального прибутку» [13, с. 49]. І якщо орієнтація на пошук прибутку здебільшого пов'язана із горизонтальною конкуренцією по створенню технологічних і організаційних переваг перед іншими економічними агентами, то пошук ренти в основному визначається вертикальною конфігурацією, що передбачає домінування вертикальних відносин і відображається у вигляді отримання неринкових переваг заниження цін на одиницю витрат виробництва або завищення цін на кінцеву продукцію (лобіювання інтересів, отримання пільг, привілеїв і преференцій, аж до отримання монопольного статусу). Останні дії здебільшого спрямовані на захоплення ринкової (а інколи і політичної) влади інструментами тіньової економіки, адже ресурси, що малися б спрямовуватися на розвиток економіки, вилучаються з неї та спрямовуються на невиробничі потреби, пов'язані з підтримкою влади. За наявності відповідного рівня влади джерелом цінності ресурсу стають занижені витрати його використання і, відповідно, можливість отримання ренти від його застосування, що і визначає інноваційну пасивність структур, що мають рентну спрямованість. Діяльність таких структур характеризується наявністю асоціального капіталу, який утворює дихотомію з соціальним капіталом і на відміну від нього заснований на поведінці, що іде в розріз із нормами і спрямована на витягання корисного ефекту з діяльності інших суб'єктів [2, с. 27].

Проте і раціональна поведінка окремих індивідів, що максимізують власну корисність, навіть в умовах повноти інформації, може призвести до ірраціональних суспільних результатів, що зададуть шкоди суспільству. З цього приводу М. Олсон зазначає, що індивіди, які мають значно більше влади (сили), час від часу використовують для досягнення своїх цілей загрозу застосування сили, а то й просто насильство. «Коли одна людина набагато сильніше іншої, їй буває простіше отримати бажане не за допомогою добровільного обміну, а погрожуючи застосуванням сили: тоді йому безкоштовно дістається те, за що в іншому разі довелося б заплатити» [15, с. 85]. Звідси за нових господарчих умов проблема вибору конкретного індивіду не може розглядатися поза інтересів суспільства, адже сама по собі інноваційна активність і потреба в інноваціях не є природними потребами індивіда. На думку В.В. Дементьєва і В.П. Вишневського, – це інституційне явище, існування якого зумовлене певним суспільним устроєм [4, с. 9]. А компроміс між індивідуальними мотивами і суспільною корисністю, що завжди має інституціональний контекст, потребує спеціальних інструментів стимулювання до розробки нових виробів, технологій, організаційних та інших інновацій, які створять попит на нову модель поведінки. Фактично мова йдеться про зміну моделі економічної поведінки і переорієнтацію цінностей індивіда та про психологічні реакції, які будуть спостерігатися у нього при цьому процесі (реакції економічного агента на дію інститутів по зміні інституціональних умов ведення господарської діяльності). В результаті багаторазового повторення і структуризації взаємодій за нових принципів ведення господарської діяльності економічні агенти мають отримати досвід та нові знання, що дозволять їм адаптуватися до нової інституціональної структури та отримати нову мотивацію до підприємницької діяльності. Адже «правила відповідають поведінці тільки в тому випадку, якщо у людей є мотив їм слідувати» [3, с. 40].

І головна роль у мотивації до зміни економічної поведінки суб'єктів економічних відносин належить державі. Безумовно, спонтанні економічні зміни, пов'язані з економічним прогресом, теж впливають зміну психології індивідів, змушуючи їх або пристосовуватися до них, або відторгати їх, проте виходячи з того, що «створення ренти, обмеження конкуренції та доступу до організацій визначають природу держави, її інститутів і функціонування суспільства» [10, с. 64], то і зворотній процес по застосуванню стимулів до відтворення нових знань і створення на їх основі різного роду інновацій (продуктових, технологічних, організаційних тощо) та подальшого їх впровадження у виробничі процеси теж повинен визначатися самою природою держави. Вона повинна за допомогою стимулів у вигляді державної допомоги (фінансування, пільгового оподаткування), механізмів розподілу ризиків (державні гарантії, компенсації відсотків за кредитами, здешевлення вартості страхових премій) та суспільного визнання інноваційних підприємств (премії, відзнаки, нагороди) створити попит на інноваційну модель поведінки та забезпечити умови для створення нових етичних (мораль-

них) принципів в господарській діяльності, що відповідають потребам суспільства та демократичним цінностям і нормам, до яких слід віднести:

1) свободу – як основну умову існування і можливість вибору тих чи інших господарських рішень, причому не безмежну свободу, що межує з безглуздям, а свободу відповідальну і добровільно обмежену, ту, що не шкодить інтересам інших економічних агентів та суспільства;

2) прозорість – як у внутрішньофірмовій діяльності (фінансової звітності, внутрішнього аудиту та контролю, кодексів ділової поведінки та етики), так і у взаємовідносинах суб'єктів виробничої діяльності та держави (системи державної підтримки, застосування нових фінансових інструментів, продажу державних підприємств, обмежень на експорт, лібералізації умов зовнішньої торгівлі у вигляді скасування сертифікатів якості, ветеринарних та карантинних сертифікатів);

3) відповідальність – бізнесу перед суспільством і державою за дотримання норм господарської діяльності (сплата податків, розширення діяльності, збільшення робочих місць, покращання умов і оплати праці) і дбайливе ставлення до екології та навколишнього середовища (застосування екологічних та енергозберігаючих технологій) та держави за забезпечення проголошеного курсу, захист прав власності й дотримання законів;

4) рівність – усіх форм господарювання у доступі до ресурсів (матеріальних, фінансових, інформаційних тощо), скасування надмірної кількості необґрунтованих функцій центральних, регіональних та місцевих органів державної влади, які формують сприятливе середовище для корупції та уповільнюють розвиток господарюючих суб'єктів та прагнення до рівномірності розподілу доходів та формування широкого прошарку середнього класу;

5) соціальну справедливість і взаємну довіру – як необхідну умову взаємодій в тривалій перспективі і з боку держави при формуванні та реалізації державної політики (забезпечення формальних інституцій демократія, реалізація прав людини, верховенство права та підтримка неформальних – культура, релігія, повага, традиції, звичаї, моральні установки непорушність правил, норм, угод тощо) і з боку господарюючих суб'єктів при виконанні своїх зобов'язань (механізми, що забезпечують виконання правил дотримання соціальної справедливості і норм поведінки агентів в економічних відносинах);

6) нову якість освіти – спрямовану на інноваційний розвиток як у процесі первинної підготовки фахівців, так і у процесі навчання протягом життя, створення механізмів венчурного інвестування найсміливіших інноваційних проектів.

Створені на цій основі інституціональні умови повинні на основі конструктивного діалогу та компромісі інтересів сприяти кооперації всіх учасників ринкових відносин, наданню переваг інституціональним стимулам продуктивного типу над непродуктивними рентними перевагами, виникненню відносин соціальної довіри та солідарності, перешкоджати опортуністичній поведінці учасників взаємодій і появі конфронтаційних «зон ризику» та обмежити вплив владних економічних угрупувань на формування і регулювання аграрної політики країни. Економічна політика повинна бути спрямована в першу чергу не проти зловживань існуючих владних структур, а безпосередньо проти виникнення таких взагалі [14, с. 105]. Тобто за нового інституціонального устрою повинні бути створені умови, які, з одного боку, унеможливлять процеси зрощування великого бізнесу з державною владою і формування ринкової влади окремих олігархічних еліт як на законодавчому, так і на ментальному рівнях, а з іншого – будуть всебічно сприяти розвитку інститутів громадського суспільства, які будуть контролювати державні і місцеві органи влади та протидіяти корупції, тим самим забезпечивши необхідний рівень довіри в суспільстві. Адже неможливо подолати відчуженість і недовіру в суспільстві, не забезпечивши умов інституціональної транспарентності та не заохочуючи громадян до ініціативи і самостійності. Розгалуженій і стійкій системі корупційних відносин в сучасних умовах слід протиставити ще більш ефективну систему добре збалансованих правових, соціально-економічних, освітніх, виховних, морально-етичних, організаційних та методичних заходів.

Необхідним також є комплекс заходів, спрямованих на підвищення інвестиційного клімату, залучення в економіку суб'єктів господарювання з широкими інвестиційними та інноваційними можливостями, обмеження ренти керуючої еліти, і найважливіше – інституціональна реформа спрямована на проектування «правильних» економічних інститутів, націлених на сталий економічний розвиток на основі державно-приватного партнерства, що поєднує приватну ініціативу і державно-суспільне регулювання, а не на проїдання бюджетних ресурсів. Іншими словами, ефективність одних інновацій може бути забезпечена при реалізації інших інновацій: інституціональних, організаційно-управлінських, технологічних. І тільки реалізація комплексу інновацій може дати найвищий результат – побудову конкурентоспроможного соціально-відповідального бізнесу. Для цього необхідно ліквідувати інститути, що обмежують, і змінити інститути, що направляють економічну поведінку, сформувати соціальний порядок з відкритим конкурентним доступом до ресурсів та забезпечити ефективні стимули підтримки прибуткових, інноваційно-спрямованих і соціально відповідальних бізнес-структур з переважним застосуванням механізмів фінансування на поворотній основі.

Створені інституціональні умови стануть дієвими і ефективними лише у разі, коли надані державою і підтримані суспільством стимули будуть сприйняті значною кількістю індивідів, що включені у соціально-економічні відносини, як сигнал до дії, а деінституціоналізація, пов'язана із руйнуванням старих груп спеціальних інтересів, призведе до появи переважної більшості не нових груп спеціальних інтересів, а груп всеохоплюючих інтересів, що підтримають структуру соціальних зв'язків і стимулів, спрямованих на інноваційний розвиток в інтересах суспільства. Як зазначає Р.І. Капелюшніков, «ірраціональні» приватні агенти повинні потіснитися, щоб звільнити місце для діяльності «раціональних» агентів держави. А оскільки уявлення про гіпотетичні переваги уявних гіперраціональних істот, висунуті прихильниками нового патерналізму в якості нормативного ідеалу, неминуче залишаються розмитими і невизначеними, вакуум, що утворився, починає заповнюватися цілком конкретними уявленнями тих чи інших реально існуючих груп агентів. У якихось випадках це можуть бути вподобання діючих політиків, в інших – вподобання експертів, що їх консультують, в третіх – вподобання, що розділяються і схвалювані більшістю суспільства [5, с. 31, 65], і бажано, щоб вподобання владних еліт співпадали з очікуваннями суспільства.

І саме сьогодні, в період найбільшої кризи в історії незалежної України за рахунок свідомості, патріотизму і навіть самопожертвування її громадян національний господарський порядок може бути кардинально перетворений або навіть замінений на новий внаслідок трансплантації та пристосування ефективних інститутів, обмеження впливу владних економічних угрупувань та зміни ментальних та поведінкових моделей як у відносинах між бізнесом, державою і суспільством, так і у внутрішньоекономічних відносинах самих підприємств. Разом з тим попередній досвід більшості демократичних країн світу переконує, що сталий розвиток економіки можливий лише за умови узгодженості інтересів усіх суб'єктів економічних відносин, а створення стійких внутрішніх інститутів є визначальним фактором отримання переваг її розвитку і зростання. Одним із таких інститутів, що покликаний узгодити інтереси бізнесу і суспільства, є інститут соціальної відповідальності бізнесу.

Висновки. Низький рівень інноваційного розвитку економіки України пов'язаний і з недооцінкою суспільства як активного суб'єкта інноваційного розвитку економіки та ролі бізнесу в ньому. У процесі господарської діяльності в економічних агентів виникає стійка реакція до неформальних інститутів, заснованих на неефективних нормах поведінки. Найбільшою загрозою інноваційного розвитку бізнесу є системний взаємозв'язок між корупцією і цілеспрямованою рентною орієнтацією, що призводить до вкорінення в господарській діяльності хибних з точки зору суспільства моделей економічної поведінки та стимулює формування стійких неформальних економічних інститутів підтримки таких моделей поведінки. Зміна економічної політики в економіці країни передусім потребує зміни моделі економічної поведінки більшості суб'єктів виробничих відносин або ідеології ведення бізнесу: від намагання швидкого збагачення за рахунок безжалісного експлуатування природних та людських ресурсів до сталого економічного розвитку з їх збереженням та відтворенням.

При цьому роль держави через обмеженість організаційних і фінансових технологій зростання і модернізації полягає в першу чергу в інституціонально-правовому забезпеченні активності приватного бізнесу, забезпеченні ефективної реалізації прав власності господарюючих суб'єктів, оптимізації структури вітчизняної економіки, направленої на зниження сировинної орієнтації за рахунок диверсифікації і збільшення частки інноваційних галузей або галузей, що виробляють продукцію з високою доданою вартістю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Автономов В.С. Модель человека в экономической теории и других социальных науках / В.С. Автономов. – М. : Экономическая школа, 1998. – 232 с.
2. Архієреєв С. Поєднання соціального і асоціального капіталу як критерій посттрансформаційного стану економіки / С. Архієреєв // Економічна теорія. – 2014. – № 1. – С. 24–36.
3. Грейф А. Институты и путь к современной экономике: уроки средневековой торговли / А. Грейф ; пер. с англ. И.В. Кушнарёвой // Экономическая социология. – 2012 – Т. 13. – № 2. – С. 35–58 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hse.ru/data/2012/11/21/1248582960/Greif%20In%20Russian.pdf.
4. Дементьєв В.В. Чому Україна не інноваційна держава: інституційний аналіз / В.В. Дементьєв, В.П. Вишневський // Економічна теорія. – 2011. – № 3. – С. 5–20.
5. Капелюшников Р.И. Поведенческая экономика и новый патернализм / Р.И. Капелюшников. – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2013. – 76 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.hse.ru/data/2013/05/14/1299917275/WP3_2013_03f.pdf.
6. Клейнер Г.Б. Эволюция институциональных систем / Г.Б. Клейнер. – М. : Наука, 2004. – 240 с.
7. Кругман П. Основы экономикс / П. Кругман, Р. Веллс, М. Олни : пер. с англ. – СПб. : Питер, 2011. – 880 с.
8. Лутохина Э.А. Модель человека в новой экономике / Э.А. Лутохина // Белорусский журнал международного права и международных отношений. – 2004. – № 2 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.evolutio.info/content/view/689/55.
9. Мороз О.В. Фінансовий критерій формування моделей економічної поведінки підприємств / О.В. Мороз, Н.П. Карачина // Фінанси України. – 2012. – № 6. – С. 104–113.
10. Норт Д. Насилие и социальные порядки. Концептуальные рамки для интерпретации письменной истории человече-

ства / Д. Норт, Дж. Уоллис, Б. Вайнгаст ; пер. с англ. Д. Узланера [и др.]. – М. : Институт Гайдара, 2011. – 480 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.socd.univ.kiev.ua/sites/default/files/library/elopen/file1.pdf.
11. Прутська О.О. Інституціоналізм і проблеми економічної поведінки в перехідній економіці / О.О. Прутська. – К. : Логос, 2003. – 256 с.
12. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов / А. Смит. – М. : Эксмо, 2007. – 960 с.
13. Таллок Г. Общественные блага, перераспределение и поиск ренты / Г. Таллок ; пер. с англ. Л. Гончаровой. – М. : Институт Гайдара, 2011. – 224 с.
14. Ойкен В. Основные принципы экономической политики : [монография] / В. Ойкен ; пер. с нем. Л.А. Козлова, Ю.И. Куколева. – М. : Прогресс, 1995. – 496 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.twirpx.com/file/942016/.
15. Олсон М. Власть и процветание: Перерастая коммунистические и капиталистические диктатуры / М. Олсон. – М. : Новое издательство, 2012. – 212 с.
16. Ядранський Д.М. Підходи до моделювання економічної поведінки індивідів / Д.М. Ядранський // Економічний часопис –XXI. – 2012. – № 5/6. – С. 3–6.
17. Tapia W. Implications of Behavioural Economics for Mandatory / W. Tapia, J. Yermo // Individual Account Pension Systems, OECD Working Papers on Insurance and Private Pensions. – OECD Publishing. – 2007. – № . 11. – P. 1–28.

УДК330.1:172

Звонар В.П.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу проблем
формування соціального капіталу
Інституту демографії та соціальних досліджень імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

ФОРМУВАННЯ ОНТОЛОГІЧНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ

ONTOLOGICAL BASIS FOR THE ECONOMIC RESEARCH INTO THE PHENOMENON OF SOCIAL RESPONSIBILITY

АНОТАЦІЯ

Стаття структурує теоретичне дослідження соціальної відповідальності як економічного феномена. Запропонована структура передбачає аналіз концептуального змісту (онтологічних рамок) та конкретно-історичного економічного змісту (онтологічного ядра) цього феномена. Детально розглянуто концептуальні онтологічні особливості соціальної відповідальності, розуміння яких – ключове для формулювання її специфічного економічного змісту.

Ключові слова: відповідальність, онтологія, структура, поведінка, система.

АННОТАЦИЯ

Статья структурирует теоретическое исследование социальной ответственности как экономического феномена. Предложенная структура предполагает анализ концептуального содержания (онтологических рамок) и конкретно-исторического экономического содержания (онтологического ядра) этого феномена. Детально рассмотрены концептуальные онтологические особенности социальной ответственности, понимание которых является ключевым для формулирования ее специфического экономического содержания.

Ключевые слова: ответственность, онтология, структура, поведение, система.

ANNOTATION

The paper puts forward the structure of theoretic analysis of social responsibility as an economic phenomenon. The structure combines the conceptual essence (the ontological framework) and the economic essence (the historically variable ontological core) of the phenomenon. The paper gives the detailed analysis of the conceptual ontological framework of social responsibility. This analysis is deemed crucial to the subsequent formulation of the economic essence of social responsibility.

Keywords: responsibility, ontology, structure, behavior, system.

Постановка проблеми. Зміна пріоритетів функціонування ринкового господарства, яка продовжується нині на глобальному, національному, мікроекономічному рівнях, супроводжується економічною актуалізацією теоретичної й практичної проблеми соціальної відповідальності (СВ). Водночас наукова традиція економічного аналізу соціофілософського за природою і багатозначного за змістом феномена СВ ще несформована повністю. Перешкодою цьому залишається поліваріантність тлумачення СВ та фрагментарність її онтології в цілому (як в економіці, так і поза нею). На часі розроблення єдиної консолідованої комплексної міждисциплінарної методологічної схеми, яка б узгоджувала різні підходи до аналізу СВ і слугувала б надійною онтологічною основою багатоаспектного економічного дослідження СВ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз СВ у фаховому економічному дискурсі найчастіше невиправдано обмежується організаційними чи регуляторними аспектами СВ бізнесу (корпоративної СВ). Нечисленні, але конструктивні ідеї щодо економічного осмислення СВ поза вузьким контекстом бізнес-етики містяться у працях, присвячених багатосуб'єктній СВ. Поруч із СВ бізнесу, вони ставлять питання про СВ держави, громадянина (працівника). Проте, визнаючи необхідність системного економічного підходу до СВ, ці дослідження нерідко позиціонують її в світлі окремих управлінських чи соціально-трудових проблем. У такий спосіб вони тією чи іншою мірою все ж звужують застосування СВ в економічному дискурсі. Крім того, подібні дослідження часто залишають багатосуб'єктну СВ у межах звичної (первинної) філософської методології: СВ тут розглядається здебільшого як культурно-ментальна, а не економічна проблема. Первинність філософської (соціофілософської) категорії СВ є безумовною. Але економічний феномен СВ, що нині формується, не повинен «розчинятися» у загальному філософському контексті. Не слід допускати і його надмірного спрощення, розглядаючи СВ як всього лише один із багатьох інструментів економічної політики і, таким чином, протиставляючи йому комплексну соціофілософську проблематику СВ.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічної схеми для широкого економічного аналізу СВ з урахуванням багатоаспектної онтологічної складності цього феномена.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формулювання й аргументація онтологічної основи економічного дослідження феномена СВ об'єктивно ґрунтується на аналізі найбільш загальних особливостей базової – соціофілософської – категорії СВ. Соціофілософське дослідження СВ має давню історію, сягаючи часів давньогрецьких та інших древніх мислителів, праці яких є фундаментом для більшості галузей сучасної науки. Протягом кілька-тисячолітнього розвитку поняття СВ напрацьовано різноманіття

варіантів трактування його змісту. СВ часто вживали в контексті таких категорій, як моральний обов'язок (совість), юридичний обов'язок (право), суспільний осуд, примус, покарання, ставлення особи до влади, до суспільних норм (у їх теж неоднозначному тлумаченні), екологічно свідома поведінка тощо. Спроби численних науковців упорядкувати зміст СВ пов'язані з виділенням із масштабного дослідницького матеріалу та обґрунтуванням рівнів СВ (індивідуальна, суспільна СВ); видів СВ (ретроспективна і перспективна СВ); форм СВ (юридична, моральна, політична, професійна, екологічна СВ тощо), цивілізаційних особливостей СВ (західноєвропейська, східноазійська, християнська, мусульманська етика тощо). Незважаючи на величезну наукову цінність цих спроб, пропоновані ними підходи великою мірою фрагментують сприйняття СВ, утруднюючи цілісне уявлення про неї. Онтологія феномена СВ «розмивається», часто гублячись у внутрішніх суперечностях, алогізмах. Так, юридична СВ нерідко суперечить сутності моральної СВ. Ретроспективна СВ, деонтологія якої майже завжди звужує свободу, перечить перспективній СВ, повністю залежній від вольових настанов. Християнська етика може різко протиставлятись мусульманській тощо. Ця проблема інколи вирішується шляхом підпорядкування одному виду, формі СВ інших видів, форм і т. д. (наприклад, підпорядкування юридичній СВ моральної СВ чи навпаки). Тоді, природно, виникає сумнів щодо доцільності конструювання складного багаторівневого комплексу, значення більшості елементів якого кінець кінцем нівелюється.

На нашу думку, для впорядкування змісту СВ особливе значення має диференціація антропологічної (поведінкової) [1] і системної парадигми СВ [2]. Вони пропонують два онтологічно цілісні, хоча дещо відмежовані один від одного, погляди на СВ. Перший обґрунтовує СВ особливостями людської природи. Другий – особливостями суспільної організації. Важливим досягненням для цілей систематизації наукових знань про СВ видаються також спроби пояснення різного тлумачення змісту СВ різницею конкретно-історичного контексту суспільних відносин. Цей підхід розглядає еволюцію змісту СВ протягом визначених періодів становлення людського суспільства (СВ Середньовіччя, епохи Відродження, періоду науково-технічного прогресу тощо) [3, с. 11–56].

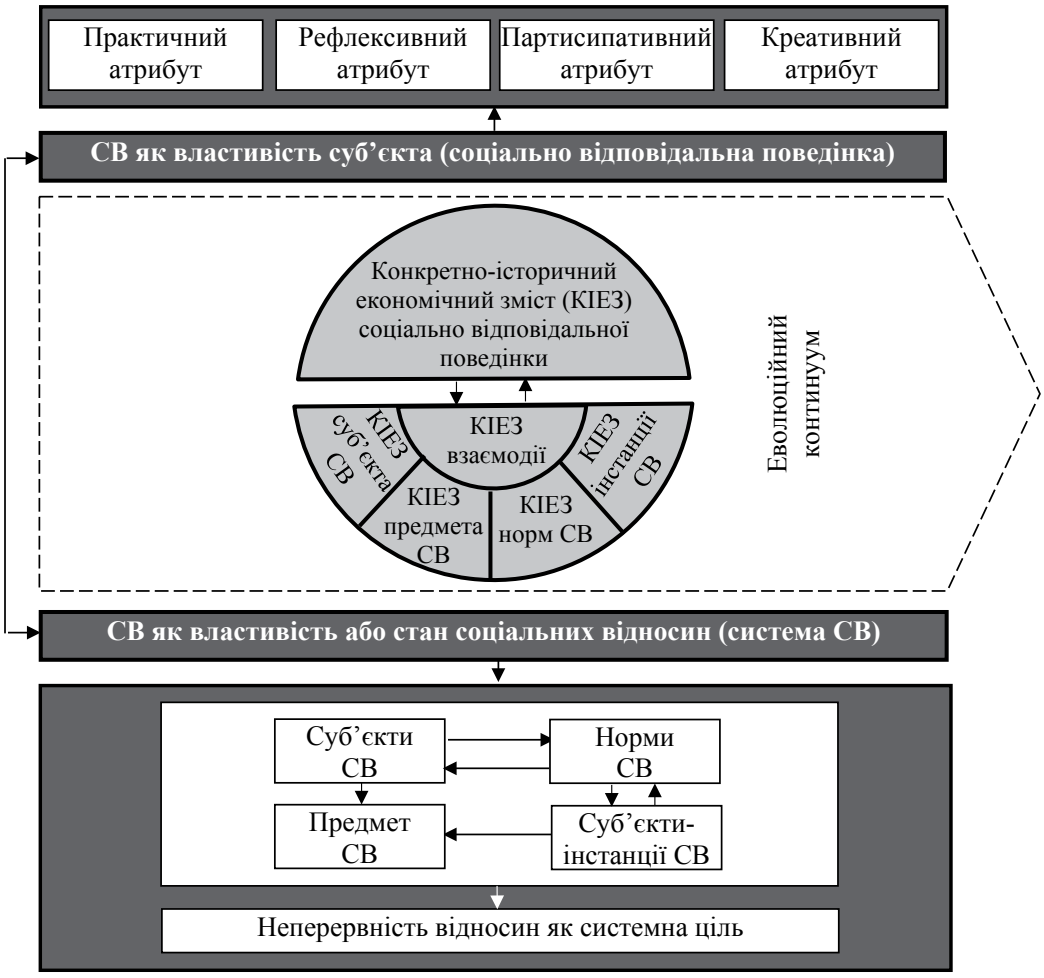


Рис. 1. Онтологічні рамки (темно-сірий сегмент) та онтологічне ядро (світло-сірий сегмент) феномена СВ

Використовуючи зазначені попередні наукові здобутки, ми доповнюємо їх підходом, націленим на *синтез онтології СВ* (рис. 1). Він передбачає аналіз у єдиному комплексі *онтологічних рамок СВ* й *онтологічного ядра СВ*, об'єднуючи антропологічні й системні аспекти СВ та диференціюючи стани онтологічного ядра з огляду на еволюцію суспільства та соціальних відносин.

Онтологічні рамки СВ означають об'єктивні та сталі *концептуальні границі*, всередині яких СВ визначається змістовно як феномен. Онтологічне ядро СВ відображає власне *змістове наповнення СВ*, котре змінювалося у ході історичного розвитку суспільства. Суспільна еволюція чинила вплив на онтологічне ядро СВ. Але онтологічні рамки СВ залишалися інтактними, відмежовуючи феномен СВ від інших феноменів, які виникали та зникали в процесі розвитку соціуму.

Онтологічні рамки СВ проектуються двома згаданими базовими соціофілософськими концепціями – антропологічною і системною. Згідно з традиціями першої, СВ – це деяка *властивість соціального суб'єкта* [4] (індивідуального чи групового), пов'язана з його ставленням до соціальної дійсності (і до інших суб'єктів). У ході історичного розвитку зміст цієї властивості (як елемент онтологічного ядра) була різною – від абсолютного підпорядкування суб'єкта соціальній дійсності (або ієрархічно значимішим чи колективним суб'єктам) до самостійного конструювання цієї дійсності суб'єктом. Відповідно до традицій системного підходу, СВ – *це властивість (стан) соціальних відносин* [5], визначена характером взаємодії суб'єктів, організованої відповідним чином. Знову-таки її зміст (як елемент онтологічного ядра) на різних історичних етапах відрізнявся – від самоцінного «порядку» як даності для суб'єкта до стану динамічної рівноваги, що формується самими суб'єктами.

СВ як властивість соціального суб'єкта визначається особливою *соціально відповідальною поведінкою*. Адже СВ стосується лише суб'єкта дії, втілюється у деякому способі його діяльності. СВ як властивість (стан) соціальних відносин виявляє специфічна організація соціальної системи, структура якої включає: 1) суб'єкт СВ; 2) предмет СВ; 3) суб'єкт-інстанцію СВ. Ця конструкція отримала назву *системи СВ* [3, с. 59; 5]. Її дослідниками часто невиправдано применшується значимість соціальних норм як елемента цієї структури. Існування норм СВ визнається, але у структурі системи це здебільшого майже не відображається. Проте у системі СВ норми відіграють суттєву роль. Адже норми СВ: 1) сигналізують суб'єктові про бажану поведінку; 2) інформують його про спосіб впливу на предмет СВ; 3) виступають безпосередніми орієнтирами оцінки дій суб'єкта з боку інших суб'єктів СВ (зокрема, інстанцій).

Попри складність організації системи СВ слід розуміти, що вона існує не сама по собі, а як «зріз» існуючої соціальної системи. СВ – це стан соціальних відносин, коли: 1) існуюча соціальна система недвозначно допускає існування вказаних елементів; 2) система СВ накладається на існуючу соціальну систему, соціальна система перетворюється на систему СВ.

Відтак, диференціація між СВ як властивістю суб'єкта і властивістю соціальних відносин означає диференціацію між *соціально відповідальною поведінкою суб'єкта і складною соціальною системою СВ*. Перехід – у межах антропологічного підходу – від розгляду СВ як абстрактної властивості соціального суб'єкта до розгляду СВ як соціально відповідальної поведінки уможливлює змістовну інтеграцію антропологічної і системної парадигм СВ. Як наслідок цієї інтеграції, соціально відповідальна поведінка зберігає свої онтологічну окремішність і самостійне значення, але розглядається у контексті системи СВ, котра є одночасно і результатом, і чинником соціально відповідальної поведінки. Окреме важливе значення соціально відповідальної поведінки визначене тим, що опосередковано через неї формуються відносини в системі СВ, визначається взаємне розташування її елементів. Адже суб'єкт СВ – це ніхто інший, як суб'єкт саме соціально відповідальної поведінки. Суб'єкт-інстанція – це і суб'єкт такої поведінки, і її оцінювач відносно інших суб'єктів у системі СВ. Вплив норм СВ спрямований саме на поведінку. Предмет СВ – це ціль соціально відповідальної поведінки і суб'єктів, і інстанцій. Водночас соціально відповідальна поведінка не «вписується» в систему СВ як її автономний елемент, оскільки поведінка – це всього лише ознака суб'єкта.

У межах сталих концептуальних *онтологічних рамок феномена СВ*, заданих об'єктивним існуванням соціально відповідальної поведінки та системи СВ, на різних історичних етапах розвитку суспільства змінювався конкретно-історичний зміст як власне соціально відповідальної поведінки, так і основних елементів системи СВ, а також характер їх взаємовідносин. Саме цей зміст формує *онтологічне ядро феномена СВ*. Його хронологічні стани виступають безпосереднім предметом конкретно-історичного дослідження СВ. Виокремлення «позаісторичних» онтологічних рамок й аналіз станів перемінного онтологічного ядра СВ в контексті історичної еволюції формує логічні передумови *консолідації антропологічної, системної й суспільно-історичної парадигм СВ*. Таким чином, досягається *синтез онтології СВ*.

Визначений сталими концептуальними онтологічними рамками феномена СВ, його перемінний історичний зміст містить у собі та здатен відобразити специфіку історичного розвитку СВ стосовно різноманітних видів людської діяльності (в т. ч. *економіки*). Для виявлення цієї специфіки необхідно інсталювати

онтологічне ядро СВ в конкретний галузевий (наприклад, *економічний*) історичний контекст. Це дозволить відслідкувати метаморфозу специфічної *економічної* сутності феномена СВ. Економічна феноменологія СВ формується як єдність соціофілософських онтологічних рамок СВ та історично перемінного специфічного економічного змісту СВ. Відтак, методологічна схема економічного аналізу СВ повинна в комплексі включати з'ясування історично перемінного змісту *соціально відповідальної економічної поведінки, суті та характеру взаємодії економічних суб'єктів СВ, економічної інстанції СВ, економічних норм СВ та економічного предмету СВ* на кожному етапі суспільно-історичної еволюції.

Аналізові конкретно-історичного економічного змісту соціально відповідальної поведінки, а також основних складових системи СВ має передувати глибинний структурно-логічний аналіз власне елементів онтологічних рамок феномена СВ. Він дозволить з'ясувати, що являють собою концептуально (безвідносно до еволюційних трансформацій) соціально відповідальна поведінка та система СВ.

На нашу думку, соціально відповідальну поведінку як елемент онтологічних рамок СВ, безвідносно до її історично перемінного змісту, виявляють такі атрибути: 1) практичний, 2) рефлексивний, 3) партисипативний, 4) креативний. Практичний атрибут втілений у тому, що СВ нерозривно пов'язана з певною доцільною діяльністю суб'єкта. Рефлексивний атрибут проявляється у внутрішній детермінованості СВ: вона неможлива без внутрішньої готовності суб'єкта до певних дій. Партисипативний атрибут передбачає пов'язаність дій суб'єкта з діями інших суб'єктів. Креативний атрибут відображає вольову, творчу природу дій суб'єкта відносно соціальної дійсності. Будь-який конкретно-історичний зміст соціально відповідальної поведінки містить усі ці атрибути, хоча в різному співвідношенні. На ранніх етапах становлення людського суспільства найбільше проявлялися практичний і вимушено партисипативний атрибути. Рефлексивний атрибут зводився до певної емоційної реакції суб'єкта на вимоги інстанції. Згодом прояв рефлексивного атрибуту став більш очевидним і осмисленим. Поступово партисипативний атрибут став проявлятися скоріше як добровільний, ніж як вимушений.

Систему СВ як другий елемент онтологічних рамок СВ, безвідносно до особливостей суспільно-історичної еволюції, виявляє даність та взаємозв'язок її основних складових: суб'єктів (в т. ч. суб'єктів-інстанцій), предметів та норм. Розглянемо особливості їх незмінної субстанції почергово. *Суб'єкти СВ*, поділені за функціональною ознакою на власне *суб'єктів СВ* та *суб'єктів-інстанцій*, є живими елементами системи СВ. Саме їх існування надає вітальності усій системі. Логічним імперативом суб'єктності СВ є соціально відповідальна поведінка: суб'єкт СВ тому і суб'єкт СВ, що характеризується соціально відповідальною поведінкою.

Характерно, що імператив соціально відповідальної поведінки стосується як власне суб'єктів СВ, так і суб'єктів-інстанцій СВ. У ході еволюції онтологічного ядра інстанція СВ сприймала цей імператив неоднаково. У певний період вона була схильна до цього більшою мірою, в інший – меншою, акцентуючи на необхідності соціально відповідальної поведінки тільки суб'єкта. Такий стан речей часто був зумовлений вкоріненим уявленням про те, що дії інстанції СВ є соціально відповідальними апріорно і не потребують зовнішнього запиту, складного чи взагалі будь-якого процесу суспільної легітимізації. Водночас в історичному матеріалі достатньо свідчень якщо не хибності, то очевидного перебільшення істинності цього сподівання.

Поза емпіричним досвідом – із теоретичних позицій – обмеження застосування вимоги соціально відповідальної поведінки щодо будь-яких суб'єктів СВ об'єктивно видається алогічним, виходячи з таких міркувань. По-перше, суб'єкт СВ, до котрого не застосовний імператив соціально відповідальної поведінки, має позбавлятися й суб'єктності СВ як такої: він повинен вилучатися із системи СВ. По-друге, сумнівною є необхідність обмеження застосування цього імперативу лише за функціональною ознакою (у випадку суб'єкта-інстанції – лише тому, що цей конкретний суб'єкт є інстанцією). Строго відповідно до такої логіки, необхідно «звільнити» від вимоги соціально відповідальної поведінки і суб'єкта, що виконує приписи інстанції (лише тому, що він функціонально – виконавець). А це – ніщо інше як логічна контроверза. По-третє, система, у якій контролюючий елемент може бути «звільнений» від ознак, за якими здійснює контроль стосовно інших елементів, втрачає подобу соціальної системи. Будучи «звільненим», контролюючий елемент має позбавлятися всіх інших ознак, які б хоча б натякали на його як соціально відповідальну, так і безвідповідальну поведінку. Він повинен сакралізуватися. Сакралізація інстанції можлива строго в трансцендентальних системах з керуючим началом (божеством), котре перебуває поза дихотомією відповідальності і безвідповідальності. В умовах соціальної системи це недосяжно. Виходячи із цих логічних міркувань, *соціально відповідальна поведінка повинна стосуватися всіх суб'єктів СВ, в т. ч. інстанції*.

Цей факт не заперечує специфічності функцій суб'єкта-інстанції СВ, основними з яких мисляться: 1) оціночна; 2) регулятивна; 3) інтеграційна. Перші дві функції проявляються і відносно самої інстанції, і відносно інших суб'єктів СВ. Особливий випадок оцінки й регуляції інстанцією власної діяльності перетворює її на авто-інстанцію. Такою авто-інстанцією від-

носно самого себе потенційно може стати кожен суб'єкт СВ, коли цього потребує або таке допускає досягнення предмета СВ.

Коли інстанція діє лише відносно інших суб'єктів СВ, до оціночної та регулятивної функцій додається інтеграційна функція. Її призначення – вивчення й узагальнення сформованих різнорідних цілей суб'єктів СВ та формулювання на цій основі певної центральної спільної цілі, яку суб'єкти СВ усвідомлено приймають до реалізації. Така ціль у структурі системи СВ виступає *предметом СВ*, що втілюється у різноманітті конкретних форм людської діяльності. Це – об'єкт діяльнісного впливу суб'єкта СВ. Через цей вплив реалізуються атрибути соціально відповідальної поведінки.

Окремі дослідники презентують інтеграційну функцію як основну для інстанції СВ (вона інкорпорує інші можливі функції) [3, с. 71]. Але застосована нами диференціація об'єктів впливу інстанції СВ (суб'єкт СВ та власне інстанція СВ) свідчить про доцільність більш складної диференціації її функцій: інтегрувати цілі суб'єктів СВ інстанція може лише відносно цих суб'єктів, а оцінювати та регулювати вона може і поведінку суб'єктів СВ, і саму себе.

У контексті інтеграційної функції інстанції СВ слід звернути увагу на необхідність розмежування предмета СВ і генеральної цілі системи СВ. *Предмет СВ – ситуативна спільна мета суб'єктів СВ*, безпосередня сфера прикладення їх спільних або автономних (але узгоджених) зусиль. *Системна ціль – стратегічне завдання, на яке «працюють» усі системні елементи*: їй підпорядковані і предмет СВ, і норми СВ, і діяльність суб'єктів та суб'єктів-інстанцій СВ. Її зміст обумовлений фактом природної дискретності соціально відповідальної поведінки: від суб'єкта СВ не доводиться чекати постійного однакового прояву такої поведінки. Це дає підстави сучасним авторам вживати поняття «мерехтливої відповідальності» – СВ, яка проявляється спорадично [6]. Недостатність СВ у кожній конкретній ситуації визначається як «затухання відповідальності». Як вбачається, *генеральна ціль системи СВ – це власне досягнення якомога менш дискретної СВ*, зменшення періодів «затухання» СВ.

Така ціль нетотожна досягненню малоймовірної стабільності системи СВ. Розвиток будь-яких соціальних відносин повністю заперечує можливість незмінності досягнутого стану. Запобігання «затухання» СВ, збереження недискретності СВ як цілі системи СВ не суперечить природній динаміці взаємодії суб'єктів СВ, не виключає різноманіття предметів СВ. Стабільність системи СВ вимушено є динамічною. Найбільш наочним буде її порівняння з гомеостазом біологічних організмів: ціль будь-якого з них – ситуативна, але основне завдання (визначальне з онтологічної точки зору) – це підтримання життя. Так само і прагнення континуальності відносин є визначальним для системи СВ. Важливо зауважити, що економічний зміст предмету СВ (не сам предмет як елемент системи СВ) перемінний і відноситься до онтологічного ядра СВ. Системна ж ціль – стала, її субстанція визначена і неподільна та відноситься до онтологічних рамок феномена СВ.

Міжсуб'єктні відносини у системі СВ можливі між соціальними суб'єктами як одного кількісного масштабу (індивід – індивід, колектив – колектив), так і різномасштабними: індивід – колектив, індивід – соціум. При цьому такі відносини не обов'язково ієрархічні. Ієрархія суб'єктів не є системною необхідністю. Проте будь-яка складно організована система відзначається внутрішньою ієрархічністю (як відомо, це – одна з базових системних властивостей). Очевидно, система СВ не може бути винятком. *Ієрархія у ній проявляється відносно генеральної системної цілі та цілей суб'єктів: перша є первинною щодо других*. Безумовно, якщо суб'єкт-інстанція СВ ситуативно вважається у системі СВ апріорним абсолютним авторитетом, то ієрархія вибудовується і серед суб'єктів СВ: саме інстанція буде домінувати. Як свідчить історичний досвід, це найбільше стосується колективних суб'єктів-інстанцій. Але з точки зору онтологічних рамок СВ кількість учасників взаємодії є єдиним критерієм, що об'єктивно відрізняє колективних суб'єктів СВ від індивідуальних.

Норми СВ існують як специфічні для системи СВ соціальні норми. У найзагальнішому розумінні соціальні норми – це правила взаємодії соціальних суб'єктів. Сутність соціальної норми (правила) тлумачиться доволі широко. Норма нерідко описується як ідеал поведінки, звичка/традиція (моральна норма), технічна норма (стандарт), статистична норма (вираз деяких властивостей, притаманних більшості людей, подій), правова норма [7]. Усі варіації соціальних норм тією чи іншою мірою мають значення для організації системи СВ. Проте різноманіття їх змісту слід розглядати в контексті еволюції власне змісту соціально відповідальної поведінки і конкретно-історичних особливостей взаємовідносин елементів системи СВ.

У ході аналізу онтологічних рамок феномена СВ доцільно виокремити *базову онтологічну ознаку*, спільну для будь-яких соціальних норм (в т. ч. норм СВ). Як видається, такою ознакою є *інструктивна семіотичність* норми. Вона проявляється у такому: 1) соціальна норма – це деяка семіотична конструкція (сукупність позначень, символів), бо правило взаємодії, по суті, не є дією, а лише означає й описує її (приміром, правило рукопотискання при зустрічі і саме рукопотискання нетотожні); 2) соціальна норма – це деяка інструкція щодо певної дії, яка не лише описує, але регламентує останню (правило рукопотискання не тільки означає рукопотискання, але й указує на момент його необхідності чи доцільності, спосіб виконання цього жесту тощо).

Інструктивна семіотичність визначає структуру норми. У її складі можна виділити позначення (символ): 1) ситуації застосування норми; 2) моделі поведінки або вказівки на дії, затребувані за вказаної ситуації; 3) суб'єкта дії (виконавця); 4) гаранта норми; 5) санкцій норми – актів покарання чи заохочення суб'єкта дії за дотримання чи порушення зазначеної вказівки. На семіотичну природу норми в контексті її структури одними з перших звернули увагу саме вчені-економісти [8]. У свою чергу, ми акцентуємо на рівноцінно важливій інструктивності норми як семіотичного феномена.

Відповідно, *структура норми СВ*, як видається, включає: 1) позначення ситуації актуалізації норми СВ – різні варіанти взаємодії суб'єктів СВ з індивідуальними і спільними цілями (сюди належить віднести й позначення предмета СВ, оскільки ситуація застосування норм СВ формується довкола предмета СВ); 2) позначення соціально відповідальної поведінки суб'єкта; 3) позначення суб'єктів СВ (індивід, колектив, суб'єкт, суб'єкт-інстанція тощо); 4) позначення суб'єкта-інстанції в конкретній ситуації – сам суб'єкт СВ як авто-інстанція, сторонній суб'єкт-інстанція тощо; 5) позначення ймовірних санкцій – множини варіантів реакції інстанції СВ.

Елементи-символи у структурі норми СВ, за винятком позначення санкцій, вказують на конкретно-історичний зміст, відповідно, соціально відповідальної поведінки, власне суб'єкта СВ, суб'єкта-інстанції СВ і предмета СВ. Цей зміст великою мірою впливає на конкретно-історичний зміст самої норми СВ. Позначення санкцій – це та складова структури норми СВ, яка забезпечує зворотній вплив норми СВ на інші елементи системи СВ. Санкції – запорука автономності норм СВ як елемента системи СВ. Вони мають найбільше інструктивне навантаження.

Традиційно санкції норми поділяють на обмежувальні та заохочувальні. На цьому ґрунтується виділення відповідно ретроспективної і перспективної СВ, побіжно згадане нами в ході дискусії щодо дослідницьких спроб упорядкувати зміст СВ. Обмежувальні санкції застосовуються як реакція на невиконання, пряме порушення відповідної вказівки. Заохочувальні санкції стимулюють соціально відповідальну поведінку через похвалу чи нагороду. Інтенсивність покарання і заохочення залежить від ступеня жорсткості/слабкості інстанції СВ.

Поширеною у фаховій (в т. ч. економічній) літературі є позиція, згідно з якою реалізація норми СВ здебільшого заснована саме на примушуванні чи стимулюванні суб'єктів до її виконання. А сама норма мислиться зовнішньою стосовно суб'єкта (зовнішній локус контролю). У такий спосіб перебільшується значення ретроспективної СВ та применшується значимість внутрішнього локусу СВ, коли суб'єкт є авто-інстанцією. Крім того, не приділяється увага тим санкціям, котрі, крім осуду чи схвалення, передбачають також і фасилітацію дій суб'єкта (сприяння у досягненні суб'єктом своєї конформності стосовно норми). Розуміння того, що соціальні норми, за суттю, є не тільки обмеженнями чи стимулами, але й засобом розширення можливостей суб'єкта, сформульоване у соціофілософських працях, але слабко інтегроване в контекст проблематики СВ [9]. Саме на їх теоретичному матеріалі ґрунтується наше припущення про доцільність *фасилітативних санкцій*. Санкція норми СВ цілком природно може передбачати поряд з обмежувальними і стимулюючими, також фасилітативні реакції інстанції СВ. Перебільшувати значення зовнішніх стимулів чи обмежень недоцільно, оскільки не всі норми вимагають таких санкцій. До виконання норми може спонукати інтерналізація суб'єктом СВ ситуації застосування норми. Санкція у такому разі є автоматичною, а норма – незалежною. Функції інстанції тут зводяться саме до фасилітації (за потреби). Як видається, досягнення генеральної цілі системи СВ (недискретності СВ) супроводжується трансформацією норм СВ у незалежні норми.

Слід наголосити на можливості розмежування норм СВ на правила всезагальні (вищого порядку) та локальні. Перші стосуються масштабних за розмірами соціальних утворень, організованих на засадах системи СВ (світового співтовариства, країни тощо). Другі регулюють відносини у менших групах (регіоні, колективі тощо). Всезагальні та локальні норми СВ співвідносяться ієрархічно, проте самі по собі не зумовлюють ієрархію суб'єктів СВ. Відтак, ієрархічність як базова системна властивість у системі СВ, проявляється також і через *підпорядкування всезагальним нормам локальних* (на додаток до ієрархічного ряду «автономні цілі суб'єктів – спільна ціль суб'єктів – системна ціль»).

Висновки. Методологічна схема комплексного економічного дослідження феномена СВ передбачає аналіз загальних «позаісторичних» онтологічних рамок СВ та історично перемінного й економічно специфічного онтологічного ядра СВ. Онтологічні рамки СВ структурують аналіз феномена СВ як соціально відповідальної поведінки і як специфічної соціальної системи. Ці рамки мають концептуальне значення і досліджуються як поза історичним, так і будь-яким специфічним галузевим досвідом. Онтологічне ядро відображає перемінний конкретно-історичний зміст соціально відповідальної поведінки та елементів системи СВ на кожному етапі суспільно-історичної еволюції. Цей конкретно-історичний зміст здатен набувати галузевої (в т. ч. економічної специфіки), відтворюючи особливості історичного розвитку СВ стосовно різних видів людської діяльності (в т. ч. економіки). Хронологічні стани онтологічного ядра СВ та його економічна специфіка є безпосереднім предметом конкретно-історичного економічного дослідження феномена СВ. Такому дослідженню природно передує з'ясування природи власне

елементів концептуальних онтологічних рамок СВ, позаяк лише через її розуміння можливе коректне формулювання історично та економічно специфічних змістових форм феномена СВ. Безвідносно до еволюційних трансформацій та прояву економічної специфіки, соціально відповідальна поведінка як елемент онтологічних рамок СВ виявляється через низку своїх атрибутів: практичний, рефлексивний, партисипативний. Система СВ як елемент онтологічних рамок СВ виявляється через даність і взаємодію суб'єктів СВ, суб'єкта-інстанції СВ, предмета СВ і норм СВ. З онтологічної точки зору важливо розуміти, що соціально відповідальна поведінка має самостійне значення, але завжди розглядається у контексті системи СВ. Запропонована методологічна схема структурує можливі подальші предметні економічні дослідження особливостей генезису і сучасного розвитку соціально відповідальної економічної поведінки та взаємодії елементів економічної системи СВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Подшивалов В.Н. Социальная ответственность личности: философско-антропологический аспект : дис. … канд. философ. наук : спец. 09.00.13 / В.Н. Подшивалов. – Екатеринбург, 2009. – 196 с.
2. Карпухин С.В. Социальная ответственность как философская проблема : автореф. дис. … док. философ. наук : спец. 09.00.11 / С.В. Карпухин. – СПб., 2001. – 39 с.
3. Парамонова И.М. Социальная ответственность: генезис, сущность, структура и стратегия развития (системный анализ) : дис. … канд. философ. наук : спец. 09.00.11 / И.М. Парамонова. – СПб., 2001. – 126 с.
4. Осокіна Ю.С. Відповідальність соціального суб'єкта: філософський аналіз : автореф. дис. … канд. філософ. наук : спец. 09.00.03 / Ю.С. Осокіна. – К., 2007. – 17 с.
5. Ореховский А.И. Ответственность: аксиологическое основание / А.И. Ореховский // Вестник СибГУТИ. – 2012. – № 1. – С. 3–12.
6. М'ясникова Н.О. Відповідальність у сучасних соціальних практиках : автореф. дис. … канд. філософ. наук : спец. 09.00.03 / Н.О. М`ясникова. – Х., 2008. – 20 с.
7. Смирнова Е.Э. Социальная норма и возможности ее измерения / Е.Э. Смирнова, В.Ф. Курлов, М.Д. Матюшкина // Социологические исследования. – 1999. – № . 1. – С. 97–101.
8. Институциональная экономика. Новая иституциональная экономическая теория / Общ. ред. А.А. Аузан ; Московский гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М. : Инфра-М, 2006. – С. 13–15.
9. Ключевский В.О. История сословий в России: Полный курс лекций. Лекция I. / В.О. Ключевский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.gumer.info/bibliotek_Buks/History/Kluch/01.php.

УДК 338.64

Шеховцова В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри інноваційного менеджменту
та управління бізнес-процесами
Криворізького економічного інституту
Криворізького національного університету

ЕКОЛОГІЧНИЙ РИЗИК ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ

ECOLOGICAL RISK AS INALIENABLE PART OF ENTERPRISE CULTURE AND ECONOMIC BEHAVIOR

АНОТАЦІЯ

У статті розкривається сутність поняття «екологічний ризик». Очевидна небезпека, наявність об'єктивної інформації про ризики викликають в людині природне бажання захистити себе, забезпечити внутрішній спокій. Використання екологічних ризиків у економічній політиці держави зумовлює потребу у вдосконалення інформаційної, нормативної та, потім, економічно-ресурсної складової.

Ключові слова: екологічна безпека, екологічний ризик, шкода, навколишнє середовище.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрывается сущность понятия «экологический риск». Очевидная опасность, наличие объективной информации о рисках вызывают в человеке естественное желание защитить себя, обеспечить внутреннее спокойствие. Использование экологических рисков в экономической политике государства предопределяет потребность в совершенствование информационной, нормативной и, потом, экономически-ресурсной составляющей.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологический риск, вред, окружающая среда.

ANNOTATION

Essence of concept «Ecological risk» opens up in the article. Obvious danger, the presence of objective information about risks is caused in a man natural desire to defend oneself, provide an internal calmness. The use of ecological risks in economic politics of the state predetermines a requirement in perfection of informative, normative and, then, economically-resource constituent.

Keywords: ecological safety, ecological risk, harm, environment.

Постановка проблеми. У світовій історії існує багато прикладів, коли країна має конкретну проблему, яка стосується навколишнього середовища. Йдеться про суспільний екологічний нігілізм, за яким більшість членів суспільства не готові робити власний внесок у захист навколишнього середовища. Суспільство ризикує, бездумно використовуючи «природні дари».

Ще не створено умов, у яких наша державна екологічна політика могла б ефективно виконувати свою роль у підвищенні рівня і якості життя населення й забезпеченні соціальної безпеки держави, сприяти зростанню її економічної конкурентоспроможності.

Екологічна небезпека є складовою інституціональної основи сучасної екологічної політики. І для суспільного сприйняття єдиним варіантом, що об'єднує різноспрямовані інтереси членів суспільства, є відчуття небезпеки, яке кількісно вимірюється та співвідноситься з економікою через систему ризиків.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Існує велика кількість досліджень, присвячених екологічним проблемам у сучасній Україні та пошукам шляхів їх вирішення. Серед них слід відзначити праці вітчизняних вчених: О. Веклич, В. Геєця, А. Гриценка, М. Джигірея, М. Дробноход, М. Довбенко, І. Жаркової, П. Мазурка, Б. Одягайла, П. Скрипчука; російських науковців: Л. Абалкіна, С. Бобильова, В. Данилова-Данильяна, В. Іноземцева, Л. Нікітіна, а також наукових діячів із зарубіжних країн: Е. Вайцзекера, Е. Ловінс, П. Ловінс, Р. Медоуз. Теоретична база дослідження основана на працях економістів класичної, неокласичної та інституціональної шкіл: Т. Веблена, Ф. Еджоурта, А. Маршала, Д. Коммонса, Р. Коуза, Д. Норта, А. Пігу, А. Сміта.

Еколого-економічна тематика є головною в ряді наукових праць, але чимало проблем, що стосуються екологічної безпеки на України, недостатньо висвітлено в науковій літературі. Крім цього питання екологічного ризику в нашому суспільстві має скоріше «економічний відтінок». Але економічний характер екологічного впливу дуже важко оцінити об'єктивно. Можливості природи щодо самовідновлення не безмежні. Тому тільки економічним методами проблему вирішити неможливо (коли існує система моніторингу та штрафів).

Поєднання екології та економіки знайшло широке розповсюдження в наукових працях сучасних вчених. Так, Віленчук О. формулює поняття єдиного еколого-економічного простору України як системи управлінських завдань у сфері управління національним господарством:

- виробничого характеру (зростання обсягів промислового виробництва та переорієнтація з кількісних на якісні показники, в тому числі інтеграцію до поняття «якість» показників гармонійних відносин з навколишнім середовищем;
- техніко-економічного характеру (використання альтернативних та відновлюваних джерел енергії);

- соціального характеру (формування ідеології дорогої робочої сили та підвищення соціальних стандартів);

- екологічного характеру (посилення відповідальності за нераціональне використання та забруднення навколишнього середовища та створення активної екологічної інфраструктури);

- гуманітарні (формування екологічної культури та виховання людини, яка живе в гармонії із природою, не відмовляючись від благ цивілізації) [1, с. 85].

Суттєвою рисою сучасних досліджень є те, що вчені намагаються гармонійно поєднувати економічні, екологічні та гуманітарні фактори в єдину систему і тільки в такий спосіб вважається можливим вирішення глобальних проблем, що стосуються екологічних ризиків.

Треба розуміти, що в межах одного регіону або міста екологічні проблеми вирішуються лише частково, успіх можливий лише у великих масштабах.

Дослідження, які здійснювали Х.Д. Медоуз, Д.Л. Медуз, Й. Рондерз призвели до таких висновків:

- якщо процеси індустріалізації, зростання чисельності населення, забруднення навколишнього середовища, використання природних ресурсів будуть тривати в такому ж темпі, як наприкінці XX ст., планета втратить свій потенціал репродукції та відновлення зростання приблизно в останній чверті XXI ст., що призведе до різкого падіння чисельності населення та катастрофічного скорочення промислового виробництва (причому не важливо, яким чином це відбудеться);

- існує можливість протидії такому сценарію у вигляді реалізації глобальної політики еколого-економічної стабільності, що має виглядати як рівновага між головними матеріальними потребами кожної людини та можливістю реалізації спроможностей людини;

- при цьому виникає потреба у сценарії нульового зростання, тобто утримання від економічного зростання та споживання, що вступає у суперечність із природою людини [7, с. 410].

За визначенням вчених, ризики вже визначені, але і на цей час не достатньо прораховані. І саме це викликає тривогу.

В свою чергу С. Первушин вважає, що первинними засадами, які повинні викликати побоювання є недостатність капіталу та недосконалість технологій [4, с. 37]. Це безперечно пов'язано з недостатністю продовольчого, енергетичного та сировинного забезпечення суспільства.

Таким чином, виявляються декілька думок, в яких більшість вчених мають одноголосну позицію, що полягає у такому.

Перше: відносини природи і людини потребують радикальних змін, які матимуть не тільки економічний, а й психологічний характер.

Друге: з початку періоду свідомого ставлення світової політичної та економічної еліти до безперспективності розвитку людства існуючим шляхом мало що змінилось. Причина неефективності полягає у відсутності єдиної позиції в світі та вжитті часткових заходів лише в окремих країнах. Окрім того, головною домінантою в розвитку світової економіки є максимізація прибутку, яка в цей час можлива лише у більшому доступі до природних ресурсів.

Третє і головне: тільки поєднання нових технологій виробництва та формування суспільно-психологічних настанов може дати швидкий ефект. В цьому випадку суспільство, група людей має отримати спільну мотивацію, визначити мету та бачити шлях її досягнення.

Мета статті полягає у визначенні можливих шляхів зниження екологічного

ризику шляхом удосконалення механізму компенсації екологічної шкоди кожним членом суспільства, підприємством або громадянином.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під ризиком часто розуміють кількісну міру небезпеки. Екологічні ризики – поняття, що з'явилось в економічній думці наприкінці XX ст. – може вважатись основою для формування екологічної суспільної настанови.

Поняття «екологічний ризик» можна сформулювати як імовірність суттєвого негативного впливу для навколишнього середовища, який призведе до негативних змін природної системи, безпосередньо, кумулятивно або в поєднанні з іншими факторами [6, с. 31].

Існує велика кількість авторських визначень поняття екологічних ризиків. Сутність всіх їх зводиться до чотирьох основних елементів:

1. Ситуативність або залежність від обставин та інших факторів.

2. Негативний характер, тобто ризик реалізується тільки як негативне явище.

3. Часткова передбачуваність, тобто на 100% передбачені ризики втрачають свій зміст.

4. Порушення рівноваги системи (в якій вони існують), у екосистемах, це біологічна та антропологічна рівновага [4, с. 31].

Екологічні ризики класифікуються за своєю генезою на:

- ризики, що виникають в результаті можливих змін навколишнього середовища;

- ризики, що виникають в результаті невизначеності обставин;

- ризики, що супроводжують підприємницьку діяльність в суспільстві та є її складовою частиною [5, с. 73].

Ризики першої групи можливо розрахувати з більшою точністю але критерії такого ризику завжди мають сенс, коли наслідки ризику зводяться до нуля. Це, наприклад, показники забруднення навколишнього середовища.

Ризики другої групи практично не піддаються розрахункам, оскільки вони породжуються відсутністю знань або недосконалістю технологій. В екології дуже складно оцінити рівень ризику, який стосується природи та рівень, що стосується людини, адже в деяких

випадках природа повертає людині те, що отримала від суспільства, а в деяких – відповідь може бути іншого порядку. І не завжди можна казати про адекватність або справедливість, адже за наслідки діяльності одних часто платять інші.

Ризики третьої групи породжуються сутністю поняття «підприємницька діяльність». Це ініціативна діяльність із відтворення товарів або послуг на власний ризик та за власний кошт, основна мета якої – отримання прибутку. Предметами ризику в цій категорії виступають кошти та прибуток.

Прибуток, рівень розвитку промисловості та науково-технічного прогресу є ключовими факторами ризику. Спочатку рівень науково-технічного прогресу викликає збільшення витрат, шкоди та викликає певний регрес. Потім відбувається зменшення прибутку, але незначне. Це означає, що рівень технологій, колективний досвід суспільства дають змогу свідомо та технологічно зменшити рівень екологічного ризику.

При реалізації екологічних ризиків та наявності системи регулювання екологічні ризики призводять до економічних втрат та падіння рівня прибутку. Система регулювання має еволюціонувати таким чином, щоб не зменшувати прибутки підприємця та збільшувати дохід держави, а мотивувати підприємця до модернізації виробництва, яке дасть змогу виробляти продукт з менш негативним ефектом.

Варто звернути увагу на показники, що визначають відшкодування на природоохоронну діяльність та результати фінансової діяльності підприємства-забруднювача (наприклад ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг»). Так, доходи підприємства за 2014 рік склали 36740,6 млн. грн., а операційні витрати – 26677,2 млн. грн. Взагалі, ця група показників свідчить вказує на те, що підприємство є великим донором бюджету.

Крім цього, згідно звітним документам за 2014 р., витрати ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» на виконання природоохоронних заходів склали 718,4 млн. грн. (у 2013 р. – 325,6 млн. грн.). У 2014 р. інвестиції підприємства в екологію збільшилися більш ніж в 2 рази в порівнянні з витратами в 2013 р. у зв'язку з впровадженням масштабної інвестиційної програми в ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг», що передбачає природоохоронні проекти.

В 2014 р. фактичні викиди шкідливих речовин в атмосферу ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» не перевищили дозволені державою. Основні екологічні показники впливу виробничої діяльності підприємства на навколишнє середовище знижено в порівнянні з 2013 р.:

- викиди забруднюючих речовин в атмосферу знижено на 3,4%;
- об'єм утворення відходів в навколишньому середовищі знижено на 6,4%.

По при все це, кількість шкідливих речовин, які виділяє «АрселорМіттал Кривий Ріг» точно не відома. Причина цього полягає тому, що аналіз викидів відбувається вибірково. Загальний обсяг викидів можна розрахувати лише теоретично, використовуючи хіміко-математичні методи аналізу, на підставі відомостей при випуск продукції. Похибка такого аналізу може становити від 10% [5, с. 180]. Окрім того чинним законодавством передбачені досить високі гранично допустимі концентрації, які розраховуються уже в житлових зонах міста. Існує методика, яка співвідносить джерело шкідливих викидів із наявністю гранично допустимої концентрації на території житлової зони. Але вибірковість контролю дає змогу забруднювачам уникати прямої відповідальності за перевищення гранично допустимих концентрацій небезпечних речовин.

ПАТ «АрселорМіттал Кривий Ріг» викинуло за рік основних викидів майже 80 тис. т. На території м. Кривий Ріг дезактивується природним шляхом (вступає у інші хімічні реакції, осідає на поверхнях, розчиняється у воді, проходить через дихальну систему людей і тварин) близько 85% усіх викидів. У тому числі близько 10% утворюють більш небезпечні речовини, наприклад сірчану кислоту.

Підприємство спалює щороку близько 55 млн. м3 природного кисню, який використовується в доменному та мартенівському процесах.

Тепер спробуємо поєднати позитивні та негативні показники діяльності підприємства шляхом моделювання суб'єктивного сприйняття громадянином екологічного ризику. Було проведене опитування серед трьох цільових груп мешканців м. Кривий Ріг (на умовах анонімності, шляхом безпосереднього анкетування). Групи налічували по 50 осіб.

Перша група – робітники заводу, яких було опитано за межами території заводу (під час відпочинку в санаторії комбінату), співвідношення чоловіків та жінок 21/29.

Друга група – студенти запорізьких вузів (молодь 17–22 років), 26/24.

Третя група – громадяни старіші за 60 років, 19/31.

Друга та третя групи – це випадкові перехожі м. Кривий Ріг.

У результаті відповідей на запитання були отримані такі результати (табл.1). Оцінка здійснювалась за 5-бальною шкалою (0 – зовсім ні, 5 – повністю так).

При цьому важливо зазначити показники, які б відображали небезпеку для кожного громадянина окремо. Тому важливо вести постійний моніторинг та оцінювати вплив на кожну людину. Як видно із результатів анкетування, члени суспільства оцінюють екологічні ризики з погляду впливу на них особисто. А існуючий принцип оцінювання ризиків, як і решти екологічного впливу, оцінюються за граничними концентраціями шкідливих для людини речовин. Тобто кумуляція викидів, шкода, яка

Таблиця 1

Результати соціологічного опитування щодо суспільної позиції стосовно екологічних ризиків

№ з/п	Запитання/група/відповідь	Результати відповідей за групами		
		I	II	III
1	Чи вважаєте Ви загрозою для себе діяльність металургійних підприємств міста?	4,02	4,84	4,44
2	Чи відчуваєте Ви дискомфорт для себе або близьких (погане самопочуття, хронічні хвороби), які можуть бути пов'язані з діяльністю металургійних підприємств?	4,97	4,88	3,42
3	Ви знаєте, які шкідливі речовини викидають у повітря та воду металургійні підприємства м. Кривий Ріг?	3,90	2,05	1,56
4	Ви знаєте, до яких наслідків можуть призвести аварії на металургійних підприємствах?	4,28	4,90	3,80
5	Чи комфортно Вам жити у сусідстві із металургійним комбінатом?	1,02	0	4,05
6	Чи вважаєте ви достатньою компенсацію (заробітну плату, пенсію, доплати тощо), яку Ви отримуєте від металургійного комбінату або держави за життя в сусідстві з екологічними ризиками?	2,5	0	0,8
7	Чи вважаєте Ви, що Ваше місто не може існувати без металургійних заводів?	4,3	2,0	4,8
8	Якщо б Ви мали можливість змінити місце мешкання на більш екологічно безпечне, Ви б зробили це?	4,9	4,9	2,86

може бути заподіяна майбутнім поколінням, не враховується взагалі. При цьому люди не отримують компенсації, для якої не існує відповідного механізму.

У нашому прикладі існують науково (клінічно) доведені зв'язки стану здоров'я членів громади з діяльністю металургійних підприємств. Систематичне отримання через повітря складових, що входять до викидів металургійного виробництва, викликає зростання захворюваності в осіб, що мешкають у радіусі 15 км на такі захворювання: онкопатолоії внутрішніх органів та крові; інші хронічні захворювання дихальних шляхів; патології немовлят; хронічні алергії; загальна смертність [8, с. 99–100].

Середня вартість лікування, наприклад, патології одного немовляти на рік (від початку захворювання до його закінчення або витрати на рік, враховуються тільки витрати на ліки) складає, приблизно, 25 тис. грн.

Якщо емпірично розраховувати кількість осіб, що захворіли в результаті впливу металургійних заводів на мешканців одного району виявляється, що на лікування витрачаються десятки млн. грн. щороку. Ці кошти витрачаються за рахунок самих громадян, окремо розраховуватимуться витрати на утримання медичних закладів. Не враховуються платежі на адресу приватних медичних закладів та приватних лікарів.

Виявляється що, витрати громадян на часткову компенсацію впливу майже вдесятеро вищі, ніж прямі витати підприємства, які воно несе в результаті екологічного забруднення. Екологічний ризик для громадян має значення конкретної шкоди, яка буде заподіяна йому або члену його родини. Він не вимірюється грошима, в першу чергу небезпечна його реалізація в принципі.

Для підприємця екологічний ризик означає ймовірність втрати прибутку або появи зайвих витрат. Сучасні металургійні та хімічні підприємства України, що є найбільшим джерелом екологічних ризиків мають настільки складну систему технологій, що суспільна вимога зупинити екологічно небезпечний вплив рівнозначна повній зупинці виробництва.

Підприємства не мають необхідних обсягів інвестиційних коштів для екологічної модернізації. І на цей час не існує єдиної системи мотивацій підприємців до більш чистого виробництва.

Треба сказати, що екологічний ризик у будь-якому випадку пов'язаний із витратами. Якщо повернути дослідження у сферу підприємницьких ризиків, то екологічні ризики порівнюються з фінансовими, політичними та рештою. Якщо досліджувати гуманітарний бік ризиків, то з'ясується їх виключна пов'язаність з особистими інтересами всіх осіб, що знаходяться навколо джерела ризику [2, с. 190].

Розглядаючи поняття «ризик» необхідно звернути увагу і на поняття «шкода». Враховуючи різне розуміння та тлумачення понять «шкода» та «ризик» треба визначити, що ризик завжди спрямований у майбутнє. «Шкода» – поняття ситуативне та кількісне, тобто реалізація ризику та подолання його наслідків. Можна запропонувати формулу для кількісного вираження ризиків:

$$Вр = В(п) + Вв, \quad (1)$$

де Вр – витрати на ризик;

Вп – витрати на подолання або попередження;

Вв – втрачена вигода.

Витрати на ризик дорівнюють витратам на подолання ризику та втраченій вигоді, яка виникає як психологічна реакція на ризик.

Для більш коректного підходу в розрахунках треба використовувати комплексну формулу, яка враховуватиме, окрім вищезазначеного, також витрати на відновлення, що виникли з минулих поколінь; витрати на майбутнє, які прогнозовані на емпіричній підставі за умови розуміння технологій майбутнього та їх економічного змісту.

Співвідношення ризиків та шкоди виникає в результаті реалізації економічних ризиків. Розрізняють: економічну шкоду, гуманітарну шкоду та шкоду в майбутньому.

Економічна шкода виражається у прямих витратах підприємців, пов'язаних із реалізацією екологічного ризику, а саме: у штрафах та пенях, що сплачуються на користь держави, у компенсаціях, які виплачуються постраждалим.

Гуманітарна шкода виражається в тому, що причиною переважної більшості захворювань людини (причому йдеться про складні захворювання, які важко підлягають лікуванню), є саме техногенний фактор. Природа розбудовує власні механізми захисту від впливу людини, регулюючи таким чином і чисельність населення і напрями науково-технічного прогресу.

Шкода в майбутньому теж більшою мірою має інституціональний, а не суто економічний та прогностичний характер.

По-перше, з позиції сучасних знань про природу техногенного навантаження на території не завжди можливо правильно передбачити наслідки. Або прогнозування взагалі не відбувається, оскільки поставлена мета не передбачає альтернатив.

По-друге, протягом експлуатації об'єкту виникають непередбачені обставини різного роду, які можуть змінювати характер використання об'єкта, додавати інтенсивності або екстенсивності. Як правило, таке відбувається свідомо, з волі власника засобів виробництва. При цьому немає чіткої відповіді на запитання, хто саме шкодить природі більше: власник-держава або власник – приватна особа. Все залежить від специфіки підприємницької культури та економічних стимулів.

Третя група проблем полягає в тому, що природа є динамічною системою, і навіть у візуально сприятливій ситуації може виникнути випадковість, яка зведе нанівець зусилля та логічні схеми розробників проекту.

Екологічний ризик стає невід'ємною частиною підприємницької культури та економічної поведінки. Екологічними ризиками треба управляти, їх треба враховувати в економічному контексті.

Будь-яка економічна діяльність, підприємництво пов'язано з певним впливом на навколишнє середовище, який виявляється у споживанні визначеної кількості ресурсів, які отримуються від природи та викидами шкідливих речовин або здійсненням процесів, які впливають на довкілля певним чином. Збільшення обсягів виробництва збільшує споживання ресурсів та вплив, який справляється на навколишнє середовище зростає. При цьому зростають прибутки підприємства та потенційні можливості поліпшення навколишнього середовища, та головне – компенсації всього негативного впливу, який справляється на природу.

Навіть, якщо відбувається повна компенсація негативного впливу виробництва на громадян, компенсація впливу на природу у вигляді відновлення ресурсів не може бути реалізована в повному обсязі.

Тільки держава з її механізмами інституціонального впливу на економічні, природні процеси має найбільший потенціал для відновлення природних ресурсів.

Держава отримує рентний дохід від використання концесій на видобуток природних ресурсів. Ці кошти зараховуються до державного бюджету. Компенсацією частково відновлюваних ресурсів (деревини, риби) може бути висадження нових лісних масивів, зариблення водосховищ тощо.

Компенсація витрат доступних спільних ресурсів (води, повітря) здійснюється в обмеженому обсязі, оскільки їх кількість враховується теж частково. Виникає висновок, що походить з теорії Р. Коуза – компенсація за використання ресурсів або будь-яких змін якості ресурсів загального користування можлива лише у випадку визначеного права власності на ці ресурси, тобто компенсувати можливо щось, будь-кому, якщо це можливо порахувати [3, с. 11]. Виникає ключова роль держави, яка повинна свідомо, використовуючи всю потужність політики, забезпечувати відновлення природних ресурсів загального користування. У сучасній Україні не існує єдиного підходу до природоохоронних заходів, оскільки більша їх часина реалізується на рівні органів місцевого самоврядування.

Держава повинна повністю компенсувати всі втрати ресурсів загального користування, в першу чергу, повітря. Така система має існувати на рівні громад, оскільки вони найбільшою мірою потерпають від негативного впливу забруднювачів. Немає принципового значення, яким чином буде здійснюватись компенсація. Органи місцевого самоврядування та екологічні служби можуть отримувати необхідні ресурси від підприємств, створювати спеціальні фонди, в тому числі страхові. Необхідна повноцінна та постійно діюча система моніторингу, яка буде діяти не вибірково, а точно враховуючи увесь обсяг викидів та споживання ресурсів загального користування.

Майбутні покоління не вибачать нашу економію коштів на захист середовища їх життєдіяльності. Те, що зараз вважається дорогим та незручним, в майбутньому буде здаватись єдиним раціональним виходом.

Платником екологічних коштів має бути кожний, оскільки всі ми впливаємо на довкілля,

різною мірою користуючись природними ресурсами, благами цивілізації (на які витрачені природні ресурси та у відтворенні яких виникли шкідливі речовини), отримуючи прибуток від підприємницької діяльності, або ж власними побутовими потребами.

Існує певний механізм компенсації екологічної шкоди кожним членом суспільства, підприємством або громадянином. Дійсно, кожен є платником та різною мірою бере участь у компенсації екологічної шкоди. Але цей механізм діє лише в тому разі, коли держава виконує свою частину механізму компенсації, яка полягає в налагоджені:

- ефективної системи моніторингу, за якою жодний негативний вплив не може залишитись без компенсації у вигляді стягнення, страхового внеску або частини сплаченого податку;
- врівноваженої системи розподілу фінансових потоків, які мають екологічне призначення та виключного їх спрямування на екологічні потреби (в наш час це субвенції та цільові програми);
- спрямування науково-технічного прогресу та наукових розробок у екологічному напрямі, коли пріоритетом виробничої діяльності є не тільки отримання прибутку, а й повна екологічна безпека виробництва.

Умови формування сучасної економічної політики надають невеликий обсяг можливостей для наукового обґрунтування політичного вирішення будь якої глобальної проблеми. Термін «політичне рішення» певної проблеми означає наявність волі вищого керівництва вирішити певну проблему та демонстрація непереборності таких намірів, що має бути безумовною властивістю екологічної політики.

Погляди державних діячів у сучасній Україні на реалізацію екологічної політики зводяться переважно до подолання наслідків проблем, що виникли (точніше їх частини), контролю безпосереднього впливу підприємців на навколишнє середовище, встановлення системи економічних важелів регулювання, що виражаються, в першу чергу, у розмірі санкцій та штрафів.

Помилковим та хибним є абстрактно-економічний підхід до подолання екологічних проблем. При цьому дуже складно визначити увесь шкідливий вплив окремого суб'єкта на навколишнє середовище. Ще складніше визначити адекватну суму компенсації.

Висновки. Існує необхідність у спрямуванні екологічної політики держави з метою локалізації та розподілу екологічних ризиків, які і є вимірювальним показником екологічної шкоди в сучасному суспільстві, яка визначає потребу у створенні інституціональної основи відповідного рівня.

Визначена та найбільша частина ризиків може бути покладена на підприємців, які отримують найбільшу вигоду від виробничої діяльності та, одночасно, завдають найбільшу шкоду довкіллю.

Визначена та менша частина ризиків має бути покладена на громадян, навіть на тих, хто не отримує вигоди від підприємницької діяльності третіх осіб, оскільки тільки в такий спосіб можливо сформувати відповідну підприємницьку культуру, яка надасть можливість реалізувати ефективну екологічну політику більш високого рівня та встановлювати нові цілі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Віленчук О. Гармонізація єдиного еколого-економічного простору України / О. Віленчук // Економіка України. – 2009. – № 3. – С. 85.
2. Капелюшников Р.И. Экономическая теория прав собственности (методология, основные понятия, круг проблем) [Электронный ресурс] / Р.И. Капелюшников // Библиотека RIN.RU. – Режим доступа: http://lib.rin.ru/doc/i/6958p.html.
3. Никитин А.Т. Экология. Охрана природы та экологическая безопасность [учебник] / А.Т. Микитин. – М.: Узд-во МНЭПУ, 2000. – 339 с.
4. Петруня Ю. Економічний розвиток в контексті інституціональних перетворень / Ю. Петруня, О. Івашов // Інституціональний вектор економічного розвитку: зб. наук. праць. – Мелітополь: Вид-во КПУ, 2008. – Вип. 1 (1). – С. 31–37.
5. Хімія та токсикологія промислових викидів: [навч. посіб.] / О.О. Мартиновський, П.Є. Голуб, І.А. Мазур. – Х.: ХФУ, 2005. – 290 с.
6. Шеховцова В.В. Сучасні класифікації витрат на промислових підприємствах / В.В. Шеховцова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємство. – 2008. – № 2. – С. 101–104.
7. Meadows D.N., Meadows D.L., Randers J. Beyong the Limits: Global Collapse of Sustainable Future. – L.: Earthscan Publications, 504 p.
8. Zaporizhzhya Ecological Survey. Annual Report for Global Climat Changes 2009 [Internet resourse]. – Access mode: http://www.cia. gov/environental34res/theme4uk/mostzap/20709php.

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО
І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

UDC 658.336

Vynarska T.B.
Student of Management and Logistic Faculty
Nation Aviation University,

Kharchyshyna O.V.
Doctor of Economic Sciences,
National Aviation University

ORGANIZATIONAL LEADERSHIP ON THE INTERNATIONAL MARKET

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЛІДЕРСТВО НА МІЖНАРОДНОМУ РИНКУ

ANNOTATION

The article deals with the problem of organizational leadership in the enterprise, which implement foreign economic activities. To review this issue in the article was determined the social function of the leader, the difference between leader and manager, the personal qualities of leader for effectively solving of organizational problems and was analyzed the features of organizational leadership at the company that operates internationally.

Keywords: leader, organizational leadership, management, international market, foreign activity, globalization.

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається проблема формування організаційного лідерства на підприємстві, яке здійснює зовнішньоекономічну діяльність. Для висвітлення цього питання визначаються соціальна функція лідера, відмінність лідера від менеджера, персональні якості лідера для ефективного вирішення організаційних завдань, а також аналізуються особливості організаційного лідерства на підприємстві, що функціонує на міжнародному ринку.

Ключові слова: лідер, організаційне лідерство, управління, міжнародний ринок, зовнішньоекономічна діяльність, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается проблема формирования организационного лидерства на предприятии, которое осуществляет внешнеэкономическую деятельность. Для освещения этого вопроса определяются социальная функция лидера, отличие лидера от менеджера, личные качества лидера для эффективного решения организационных задач, а также анализируются особенности организационного лидерства на предприятии, которое функционирует на международном рынке.

Ключевые слова: лидер, организационное лидерство, управление, международный рынок, внешнеэкономическая деятельность, глобализация.

Relevance of the problem. The international market has created needs for corporations which perform foreign economic activity. How to perform organizational leadership efficiently in the increasingly tough international market is vital to international business and workforce management.

Leadership is a key component of all organizations but its function and essence are getting more complicated with increased involvement in globalization and technology development. Technological advances extend the possibility of global economy which has changed the way people do business and communicate. On international level managers must look at the world change as a challenge and an opportunity for organizational growth and individual development. In addition, to cope with the changes, international business operators need to respond swiftly to the impacts of demographics, technology, and globalization in order to offer specific job skill development on international leadership, work ethic, and continuous learning [7].

Literature research. Analysis of recent research and publications show that the subject of leadership is sufficiently considered in psychological, pedagogical and administrative areas.

Organizational leadership effectiveness has been a major issue in literature of world business, social issues, human resource management and development, just to name a few (A. G. Romanovsky, T. V. Bendas, V. A. Gajewski, V. P. Pugachev, V. G. Zazykina, E. A. Smirnova, B. D. Paryhina, L. P. Shyhapovoyi, O. K. Makovsky and N. P. Babkova-Pylypenko). But a common understanding of the content of this phenomenon and the mechanisms of its formation still doesn't exist.

The main purpose. The purpose of the research is to determine the role of leadership and leadership skills in the context of the company that operates on international markets. Accordance with the purpose of the research was established the following objectives:

– to determine the social function of leadership;

– to distinguish the basic qualities of the leader;

– to justify the importance of leadership skills for managers on international markets.

Research results presentment. The plan implementation is the most difficult stage in any pro-

cess. The key role here belongs to the leadership of the organization which should clearly see the direction in which the organization will develop. Thus, the most important task of leadership isn't only to know what and how to change, but try to make the necessary changes to minimize the number of conflicts that arise in connection with the plan introduction.

But in practice, the situation in the organization is that managers which participate in the implementation of strategies perform functions in different ways. For example, they can play an active or not active role, delegate authority to subordinates or be interested in all details of strategy implementation, instruct subordinates, take a certain degree of the risk and so on.

The practice of many successful companies shows that these firms had a dynamic and effective leadership. Managers in these companies also perform function of leader, carrying a large number of tasks from administration and allocation of resources, training other employees and obtain the desired result.

There are some differences between manager and leader. If the manager directs the work of subordinates and builds his interaction with them on specific normative documents and within the defined objectives, the leader inspires and builds its relations with employees on trust and partnership. An effective manager is not always an effective leader. The main characteristics of an effective leader include: vision, flexibility, trust and communication skills [2].

The term "leadership" is derived from the English verb "lead". So, the leadership is skill, regarding the ability of an individual or organization to "lead" or guide other individuals, teams, or entire organizations [3].

To understand the leadership role, it is necessary to understand the variety of tasks that get carried out in successful organizations. As depicted in Figure 1 that is presented below, Robert E. Quinn has categorized these tasks in a model known as the "Competing Values Framework." The tasks are divided along two dimensions: an internal-external focus and a flexibility-control focus.

The internal-external dimension refers to the extent that the focus is either inwards (toward employee issues and/or production processes) or outwards (toward the marketplace, government regulations, and the changing social, environmental, and technological conditions of the future).

The flexibility-control dimension refers to the competing demands of staying focused on doing what has been done in the past versus being more flexible in orientation and outlook. This model also outlines the variety of roles (i.e., innovator, broker, producer, director, coordinator, monitor, facilitator, and mentor) that a leader must adopt.

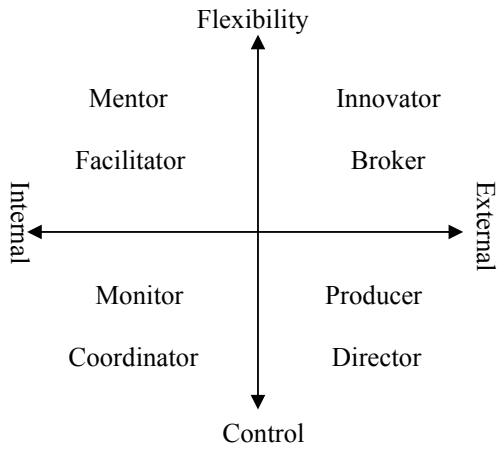


Fig. 1. Competing Values Framework

Source: [4]

For better understanding the essence of leader in different situation below are presented characteristics for each role:

– the facilitator encourages teamwork and cohesiveness, and manages interpersonal conflict;

– the mentor is helpful and approachable, caring, empathetic orientation;

– the innovator is creative and facilitates adaptation and change;

– the broker is politically astute, persuasive, influential, and powerful;

– the producer is task-oriented and work-focused, motivates members to accomplish goals;

– the director engages in planning and goal setting, sets objectives and establishes clear expectations;

– the coordinator maintains structure, schedules, organizes, coordinates efforts, and attends to administration;

– the monitor checks on performance and handles paper work [4].

Globalization, technologic innovation, demographic changes bring a tremendous transformation into human life and work. For organizations to remain competitive in the global market, a close emotional interdependent link and an ongoing development of trust and loyalty between leaders and followers must be established. A greater manager-employee relationship can significantly influence members' behaviors and increase the degree of their commitment to the leader and the organization [6].

Given the increased globalization of industrial organizations and increased interdependencies among nations, the need for better understanding of cultural influences on leadership and organizational practices has never been greater. More than ever before, managers of international firms face fierce and rapidly changing international competition. The trend toward the global economic village is clear, and the 21st century may very well become known as the century of the "global world" [5].

To keep pace with the rapidly changing environment, leaders need more interpersonal skills

to meet current and future challenges. The following are essential leadership skills that global leaders should possess:

– Avoid stereotyping and personal biases. It is important for leaders to be objective in leadership practice without making assumptions.

– Close the cultural gap by looking at similarities. Looking at similarities (also commonalities) rather than differences in people can be a good approach in assisting leaders to communicate and lead more effectively

– Gain ongoing support from all levels of the organization. Leaders must develop a support system – a network tactic for developing teamwork and leadership successions

– Identify self-strengths and -weakness. It is important for the leaders to understand their individual reactions to situations and approaches to decision-making.

– Stay one step ahead of the game and be enthusiastic to challenges. Leaders must have the ability to quickly respond to problems and make proper decisions from divergent aspects

– Appreciate individual differences. To better understand cross-cultural issues, international leaders should learn each employee's demographics and appreciate the diversely valuable inputs they bring into the workplace

– Lead people with respect. A key for employees to achieve their full potential is to treat them with respect.

– Create a vision and be able to sell it. Leaders must be able to create a vision for how to effect positive changes that fit organizational goals and international trends.

– Build effective communication skills [7].

In practice, there are a big amount of approaches to improve the leadership competencies of managers. And one of the proven tools to ensure acquisition of effective leadership skills is the correct setting goals as part of the planning function. This tool is known to all professional managers, and it is called as the principle of SMART. According to this approach the objective should be S- specifically formulated, M- measurable, A- achievable, R- realistic, T- time-bound.

However, under present conditions scientists use new decoding of SMART, which extends the capabilities of this approach and allows turn manager into the leader. They think that objective should also be attractive and leader should inspire subordinates to achieve this goal [1].

Conclusions and prospects for research. Given the specificity of foreign economic activity of enterprise, especially the current state of this field, we consider that the role of leadership in professional activities is highly considerable, it provides professional success. Moreover, because of increased numbers of multinational companies and increased interdependences of nations, there is no generally accepted theory of cross-culture leadership. International leaders must carefully use the available leadership theories or models because what is applicable and successful in one country may not necessarily deliver the same results in another country.

REFERENCES:

1. Баркова С.А. Організаційна поведінка : [підручник і практикум для академічного бакалаврату] / С.А. Баркова. – М. : Юрайт, 2015. – 453 с.
2. Міщенко А.В. Стратегічне управління / А.В. Міщенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://libfree.com.
3. Селезньова Є.В. Лідерство : [підручник і практикум для академічного бакалаврату] / Є.В. Селезньова. – М. : Юрайт, 2015. – 429 с.
4. Kim S. Cameron, R.E. Quinn. Diagnosing and changing organizational culture: based on the competing values framework / S. Kim, Cameron R.E. Quinn [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eu.wiley.com.
5. House Robert J. Cultural influences on leadership and organization / Robert J. House [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://globalmindset.thunderbird.edu.
6. Robert N. Lussier. A success versus failure prediction model for the real estate industry / Robert N. Lussier [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.emeraldinsight.com.
7. Szu-Fang Chuang. Online journal for workforce education and development: essential skills for leadership effectiveness in diverse workplace development / Szu-Fang Chuang [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://opensiuc.lib.siu.edu.

УДК 339.9

Галіцейська Ю.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри банківської справи
Тернопільського національного економічного університету

СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ЗІ СВІТОВИМ БАНКОМ

COOPERATION THE WORLD BANK WITH UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто співробітництво України зі Світовим банком починаючи із 1992 р. до теперішнього часу, обсяги кредитів, наданих на реалізацію проектів у різних галузях господарства, ефективність їх реалізації, а також результати співробітництва. Виділено проблеми у співпраці України та Світового банку, надано ряд рекомендацій щодо покращення взаємовідносин нашої країни зі Світовим банком.

Ключові слова: Світовий банк, Міжнародні фінансово-кредитні організації, Міжнародний банк реконструкції і розвитку, міжнародне співробітництво.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено сотрудничество Украины с Всемирным банком с 1992 г. до настоящего времени, объемы кредитов, предоставленных на реализацию проектов в различных отраслях хозяйства, эффективность их реализации, а также результаты сотрудничества. Выделены проблемы в сотрудничестве Украины и Всемирного банка и предоставлен ряд рекомендаций по улучшению взаимоотношений нашей страны с Всемирным банком.

Ключевые слова: Всемирный банк, Международные финансово-кредитные организации, Международный банк реконструкции и развития, международное сотрудничество.

ANNOTATION

In the article the Ukraine's cooperation with the World Bank since 1992 to date, are considered the volume of loans for projects in various sectors of the economy, the effectiveness of their implementation and the results of cooperation. Outlines the problems in cooperation between Ukraine and the World Bank and provided a number of recommendations for improving the relations of our country with the World Bank.

Keywords: World Bank, Iinternational financial organizations, International Bank for Reconstruction and Development, international cooperation.

Постановка проблеми. Роль міжнародних фінансово-кредитних інституцій в сучасних умовах стрімкого розвитку світової економіки важко переоцінити, так як сьогоденні умови передбачають близьку взаємодію економік різних країн, а тому виникає необхідність у регулюванні, узгодженні дій і координації економічної, в тому числі й фінансової, політики держав.

Співпраця України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями вкрай важлива сьогодні, оскільки перед нашою країною повстала ключова проблема пошуку достатніх фінансових ресурсів для здійснення системних та структурних реформ. Не менш важливим на сьогодні є визначення основ нової зовнішньої та внутрішньої політики України, а відтак, особливого значення набуває необхідність вдосконалення державної стратегії розвитку взаємовідносин з міжнародними фінансово-кредитними організаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання міжнародних фінансових відносин, а також діяльності міжнародних фінансово-кредитних організацій знайшли своє відображення в роботах ряду зарубіжних дослідників, серед яких Вудс Н., Герчикова І., Екс А., Зайцева О., Кірєєв А., Кузнєцов В., Мілднер С., Рубіні Н., Смислов Д., Халевинський А., Харрел Є., Шреплер Х., Бернстайн Л.А., Кемпбел В., Дестлер І.М., Фулмер Дж., Хофманн Л., Мойер Р.С., Сіденберг А.

Проблемам співпраці України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями приділяли увагу такі українські автори, як Базилевич В., Будкін В., Виходцев І., Гальчинський А., Кістерський Л., Ларіонова Л., Лютий І., Новицький В., П'ятаченко Г., Філіпенко А., Жаліла Я., Мороз А., Опарін В., Савлук М., Федосов В., Шамова І. і багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Відзначаючи значимість проведених наукових досліджень, слід зазначити, що питання ефективного співробітництва України з міжнародними фінансово-кредитними організаціями потребує подальших наукових досліджень. Це передусім пояснюється швидкою зміною умов функціонування української економіки та необхідністю вирішення проблем, пов'язаних із дією як зовнішніх, так і внутрішніх негативних факторів, а також пошуком джерел коштів, необхідних для проведення повномасштабних реформ в економіці й соціальній сфері. Ураховуючи сучасні реалії української економіки, вивчення досвіду співпраці зі Світовим банком та врахування негативного досвіду допоможе побудувати ефективні відносини, реалізувати новітні проекти та вивести економіку України на якісно новий рівень.

Мета статті полягає в аналізі співпраці України зі Світовим банком і визначенні напрямів удосконалення такої взаємодії. Для досягнення поставленої мети необхідно: охарактеризувати співпрацю України зі Світовим банком; виявити основні проблеми співробітництва України та Світового банку; розробити рекомендації щодо перспективних шляхів розвитку співпраці України зі Світовим банком.

Виклад основного матеріалу дослідження. Співробітництво України зі Світовим банком бере початок у вересні 1992 р., саме тоді відбулося підписання Статей Угоди Міжнародного

банку реконструкції та розвитку, а Україна стала 167-м членом Світового банку, підписавшись на 908 акцій основного капіталу.

Представництво Світового банку в Україні було відкрито в 1993 р. Україна є членом усіх п'яти структур Групи Світового банку. Основним документом, на якому базується співпраця України з членами Групи Світового Банку, є Стратегія партнерства [1, с. 160].

Упродовж першого року співробітництва України та Банку мало місце тільки технічне співробітництво. Експерти Банку, майже цілий рік займаючись прискіпливим дослідженням стану української економіки, працювали спільно з українськими урядовцями над підготовкою першого проекту – інституційного кредиту. Після затвердження цього проекту Радою директорів Світового банку в червні 1993 р. Україна отримала для його здійснення перший кредит МБРР у розмірі 27 млн. дол. США. Ще 17 млн. дол. США для фінансової підтримки інституційного проекту надали у вигляді грантів МВФ, ЄС, Фонд ноу-хау, Канадське агентство розвитку та Німецьке агентство кредитів для розбудови.

З 1994 р., коли почала впроваджуватись Програма економічних реформ, співробітництво між Україною та Світовим банком значно поглибилось. Був підготований другий, масштабніший, проект – реабілітаційний кредит вартістю 500 млн. дол. США

У 1996 р. проекти МБРР були спрямовані на підтримку послідовного втілення програми реформ. Переважну частину портфеля МБРР становили інвестиційні кредити. Так, зокрема, у сфері електроенергії та енергетики з травня 1996 р. МБРР взяв участь у фінансуванні проекту в галузі вугільної промисловості загальною вартістю 28,6 млн. дол. США. Фінансування для підготовки проекту було надане японським урядом, а МБРР виділив 15,8 млн. дол. США [2, с. 136]. Метою даного проекту було визначено пом'якшення негативних соціальних та екологічних наслідків закриття шахт у регіоні.

Через півроку після початку реалізації спільного з Японією пілотного проекту у галузі вугільної промисловості, МБРР розпочав автономне фінансування масштабного Проекту перебудови вугільної промисловості вартістю 300 млн. дол. США. Ці кошти були призначені для реорганізації

галузі, у ході якої передбачались корпоратизація, лібералізація цін, торгівля та експорт, закриття неприбуткових шахт та капіталовкладення в прибуткові корпоратизовані шахти, а також розв'язання соціальних проблем.

Паралельно з початком реалізації Проекту перебудови вугільної промисловості МБРР відкрив у тому ж 1996 р. фінансування ще двох, не менш капіталомістких проектів. Перший здійснювався у сільському господарстві: за рахунок надаваних Банком 300 млн. дол. США в Україні планувалося досягти значного поліпшення показників у сільськогосподарському секторі шляхом впровадження ключових економічних реформ у сільськогосподарській галузі.

Ще однією масштабною позикою, рішення про виділення якої Україні було прийнято Радою директорів у тому ж 1996 р., став перший кредит на розвиток підприємств у розмірі 310 млн. дол. США.

У листопаді 1996 р. Банк розпочав виділяти кошти за Проектом розвитку експорту в обсязі 70 млн. дол. США. Ці кошти призначались для надання допомоги у розвитку експортного потенціалу українського приватного сектору, що знаходився на стадії становлення, шляхом підтримки вироб-ництва та експортного збуту продукції, робіт та послуг в усіх галузях економіки.

Наступного року МБРР продовжував надавати Україні кошти в рамках раніше відкритих кредитних ліній, практично не відкриваючи нових. Єдиним винятком став Проект підтримки системи соціального захисту населення, для фінансування якого з квітня 1997 р. МБРР почав виділяти 2,6 млн. дол. США із 3 млн. дол. США його загальної вартості.

Наступні системні кредити МБРР надійшли тільки після рішення МВФ про надання Україні нового кредиту. Одразу ж після нього Рада директорів МБРР (у вересні 1998-го) ухвалила рішення про виділення нашій країні 300 млн. дол. США на перебудову фінансового сектору. Кошти цього кредиту призначалися для [3]:

- забезпечення автономності та незалежності Нацбанку України в галузі підтримки грошової стабільності, здорової та міцної банківської системи;
- поліпшення моніторингу та регулювання діяльності комерційних банків;
- створення сприятливого середовища для подальшого розвитку та становлення банківського сектору в Україні.

Перші результати співпраці здавались обнадійливими, і до кінця 1998 р. МБРР відкрив Україні кредитування за 15 проектами на загальну суму 2,48 млрд. дол. США. Шість великих кредитів було надано для фінансової підтримки структурної перебудови, причому загальна сума коштів, наданих в їх рамках, становить 67% від сукупного обсягу наданих Банком кредитних ресурсів.

Проте згодом готовність уряду впроваджувати програму реформ ставала дедалі менш очевидною. А це, за твердженням експертів Банку, разом із зростанням неспроможності приймати рішення у сфері законодавства і дедалі більшим втручанням держави та олігархів в економічне життя країни ще більше погіршувало ситуацію. Ці негативні тенденції були відзначені у складеному в квітні 1999 р. звіті про хід виконання Стратегії допомоги Світового банку Україні. У зазначеному документі ставилося

завдання захистити Банк шляхом обмеження надання коштів країні, яка не прагне здійснювати реформи, завдяки встановленню показників діяльності для відновлення кредитування структурної перебудови та відповідної оцінки інвестиційних операцій. В результаті діяльність Банку в Україні різко скоротилась.

Тому загалом 1999 р. став роком корінного переламу у взаємовідносинах України, з одного боку, і МБРР та МВФ – з іншого. Банк у тому році вперше за всі роки співпраці не відкрив жодної нової кредитної лінії, а у розрахунках з Фондом виплати України з погашення та обслуговування раніше наданих кредитів вперше майже зрівнялись із обсягом виділених у 1999 р. коштів.

З моменту отримання траншу МВФ у 1999 р. переговори про відновлення кредитування залишалися практично безрезультатними.

Деякі позитивні зрушення мали місце у 2000 р., коли Світовий банк почав впроваджувати, хоч і значно менші за загальним обсягом, інвестиційні та інституційні проекти.

Співробітництво України та Банку у 2000–2003 рр. базувалося на новій Стратегії допомоги Україні (СДУ), яка була розроблена із врахуванням досвіду, набутого під час виконання попередньої Стратегії 1996–1999 р. Основним її спрямуванням було надання допомоги урядові та громадянському суспільству у впровадженні широкомасштабної боротьби з бідністю та досягнення стабільності економічного зростання, яке забезпечувало би створення нових робочих місць. Стратегія спрямована безпосередньо на вирішення завдань інституційної розбудови – як щодо формування попиту (з боку громадянського суспільства), так і щодо розвитку пропозиції (з боку уряду). Основною її метою було наближення України до стандартів Європейського Союзу та стимулювання стабільного розвитку в умовах сприятливого середовища [4, с. 27–28].

З жовтня 2003 р. Рада виконавчих директорів Світового банку схвалила нову Стратегію допомоги Україні на період 2003–2007 рр. Основним її завданням було підтримання європейського курсу України, допомога у проведенні інституційних реформ, які б стимулювали створення сприятливого середовища для розвитку підприємницької діяльності, ширшого залучення громадськості до роботи органів влади, та своєчасного реагування органів влади на потреби населення.

Протягом періоду впровадження СДУ на 2003–2007 рр. Україна виконала або навіть перевиконала багато довгострокових цільових показників розвитку. Темпи економічного зростання перевищили прогнози, обсяги державного боргу скоротилися, і Україна досягла значних успіхів у справі лібералізації торгівлі та розвитку фінансового сектора. Проте у соціальній сфері прогрес був менш однозначним, оскільки значне скорочення масштабів бідності не супроводжувалося таким самим поліпшенням інших соціальних показників.

Що стосується кредитної діяльності Світового банку, то протягом періоду СДУ вона була загалом задовільною, хоча їй і завдали шкоди постійні проблеми із впровадженням портфеля інвестиційних кредитів.

Протягом періоду СДУ Банк схвалив вісім операцій: дві системні позики та шість інвестиційних проектів. Системні позики склали близько половини загальних зобов'язань і дві третини освоєних коштів, отже, основних результатів кредитних операцій було досягнуто у рамках системного кредитування. Що стосується інвестиційного кредитування, то Банк переоцінив як спроможність України абсорбувати кошти, так і спроможність Банку впроваджувати масштабні кредитні програми. Протягом періоду дії цієї СДУ впровадження інвестиційного кредитування страждало від затримок з підготовкою операцій, великої кількості зупинених операцій та повільного освоєння коштів.

На зміну Стратегії допомоги Україні у грудні 2007 р., Світовим банком було затверджено нову «Стратегію партнерства з Україною на період 2008–2011 рр.», метою якої було сприяння сталому економічному зростанню та посиленню конкурентоспроможності України, реформуванню державних фінансів та державного управління, а також поліпшенню державних послуг в сфері охорони здоров'я та освіти.

Віддавна вважається, що показники України не відповідають її потенціалу, вона відстає від своїх сусідів у Центральній Європі та стикається з серйозними вадами у сфері врядування та інституційного розвитку. Період СПУ розпочався з дуже обнадійливих змін: після Помаранчевої революції відбулися політичні перетворення, було опрацьовано стратегію зближення з Європою, а економіка почала відвойовувати втрачені колись позиції. Темпи економічного зростання у період з 2000 по 2007 р. становили в середньому близько 7,5% на рік; дефіцит бюджету не перевищував 2% від ВВП; у країну надходив іноземний капітал, а державний борг становив лише 14,8–12,3% ВВП у 2006 і 2007 рр. відповідно. Високий рівень соціальних виплат та економічне зростання дозволили різко зменшити бідність: із 46% домогосподарств у 2002 р. до 12% у 2007 р. Програма Позик на підтримку політики розвитку (ППР) сприяла ухваленню пакета змін до законодавства, який допоміг Україні вступити до СОТ у 2008 р. Тим часом у рамках Політики сусідства Європейського Союзу налагоджувалися тісні зв'язки з Європою й розпочалися переговори з укладення Угоди про асоціацію та Угоди про зону вільної торгівлі. У жовтні 2008 р. ВРУ ухвалила окремий пакет антикризового законодавства, який містив важливі елементи програми реагування Уряду на фінансову кризу, підтримані також коригуванням валютного

курсу і монетарної політики. Окрім того, в жовтні 2008 р. Рада директорів МВФ схвалила кредит «стенд-бай» для України у розмірі 11 млрд. СДР на два роки. Однак внаслідок відсутності у політичного керівництва країни необхідного бачення та політичного вміння створити коаліцію для впровадження реформ необхідний реформаторський імпульс було втрачено і виконання широкої програми реформ загальмовано. До того ж кланові групи скористалися політичною нестабільністю, і важливі реформи зіткнулися зі значним опором, що ще більше ускладнило проблеми із врядуванням.

Стратегія визначила основні пріоритети діяльності Групи Світового банку в Україні, включаючи кредитування та інвестиції, надання аналітичних і консультаційних послуг і технічної допомоги. Даною стратегією передбачалося надання коштів на загальну суму від 2 до 6 млрд. дол. США протягом чотирьох років.

Основними секторами її впровадження були: муніципальна інфраструктура, енергетичний сектор, земельна реформа, державні фінанси, державний сектор, управління соціальним страхуванням, охорона здоров'я, охорона навколишнього середовища, доступ до якісної середньої освіти.

Стратегію Групи Банку було скориговано в середині періоду СПУ з огляду на глобальну фінансову кризу, яка завдала Україні удару наприкінці 2008 р. Група Банку разом з МВФ та іншими партнерами надала позачергову підтримку для стабілізації банківської системи, усунення основних уразливих місць, відбудови довіри та посилення соціального захисту. МФК доповнила ці заходи, здійснюючи кризовий менеджмент і надаючи фінансовим установам консультаційні послуги. Ця підтримка була загалом ефективною і допомогла стабілізувати економіку з показниками економічного зростання на рівні близько 4–5% на рік у 2010–2011 рр.

У звіті про виконання СПУ її було визнано як помірно незадовільну через неспроможність забезпечити досягнення запланованих результатів. У свою чергу, діяльність Групи Банку було оцінено як помірно задовільну, зважаючи на те, що неоднозначні результати у сфері політики компенсувалися постійним наданням високоякісної аналітично-дорадчої допомоги, швидким реагуванням і продемонстрованим поліпшенням чинної програми інвестиційних операцій, та партнерськими відносинами, які особливо зміцнилися під час кризи. Також у цьому звіті зазначалося, що показники виконання інвестиційного портфеля в Україні залишилися гіршими, ніж у середньому по Банку, а щоб виправити цю ситуацію, Уряду України та Банку рекомендується вести активну роботу над поліпшенням роботи із впровадженням інвестиційного портфеля.

Станом на грудень 2011 р. обсяг кредитів, наданих Банком Україні за СПУ на 2008–2011 фінансові роки, склав 2,3 млрд. доларів США, що відповідає нижній межі первісно передбаченого СПУ обсягу.

При розробці нової стратегії було враховано рекомендації та недоліки СПУ на 2008–2011 рр. Стратегію партнерства Світового банку з Україною (СПУ) на 2012–2016 рр. було схвалено Радою виконавчих директорів Світового банку в лютому 2012 р.

Допомога Україні за СПУ на 2012–2016 рр. сконцентрована у двох напрямках:

1) поліпшення державних послуг та системи державних фінансів;

2) підвищення ефективності політики та рівня конкурентоспроможності.

Значна кількість інвестиційних програм реалізовувалась у 2014 р. за рахунок фінансових ресурсів МБРР. Найбільша частка фінансування припадала на Другий проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху (43,1%), на проект передачі електроенергії – 21,7%, на Проект розвитку міської інфраструктури – 13,6%, на додаткове фінансування Проекту реабілітації гідроелектростанцій – 7,8%, а на Проект покращення автомобільних доріг та безпеки руху – 4,3%.

Упродовж 2014 р. Україна перебувала у стані глибокої економічної рецесії. Різка девальвація валюти у поєднанні з фіскальною консолідацією спричинили значне скорочення рівня споживання та інвестицій. Негативного впливу зазнали всі галузі економіки, а особливо фінансовий сектор. Структурні недоліки банківської системи України – високі ставки кредитування пов'язаних осіб, коротка відкрита валютна позиція багатьох банків, високий рівень проблемних кредитів у загальному обсязі банківських активів – були посилені за рахунок розгортання кризи в країні. З початку 2014 р. банки зіткнулися із загальним відтоком депозитів на рівні майже 20%. Банки були додатково послаблені триваючим падінням гривні, яка з початку 2014 р. втратила близько 50% своєї вартості. З початку 2014 р. 14 банків були проголошені неплатоспроможними, і існує дуже великий ризик, що банкрутства зазнає велика кількість інших банків, створюючи тягар на Фонд гарантування вкладів фізичних осіб.

Задля врегулювання ситуації, що склалася, зменшення негативного впливу кризи та відновлення зростання, Група Світового банку разом із Урядом України поставила наступні важливі цілі: 1) стабілізувати банківський сектор і зробити його стійкішим до можливих майбутніх потрясінь; 2) сприяти глибшому фінансовому посередництву і спрямуванню кредитів у реальний сектор на стійкій основі; 3) просувати більш глибокі реформи в бізнес-середовищі для підтримки і подальшого зростання приватного сектора та залучення нових інвестицій. Фінансовою підтримкою реформ було надання у 2014 р. Групою Світового банку приблизно 3 млрд. дол. США для реалізації семи проектів, включаючи

1,25 млрд. дол. США, спрямованих до державного бюджету. Призначенням більшості інвестиційних ресурсів було поліпшення надання базових державних послуг у сферах водопостачання та водовідведення, енергетики, автошляхів, охорони здоров'я та соціального захисту.

Попри рішучі заходи, проведені у 2014 р., метою яких була стабілізація економіки та відновлення економічного зростання, стан української економіки суттєво погіршився. Сьогодні Україна стикається із безпрецедентними викликами – занепадом економіки, зростаючим дефіцитом бюджету та фіскальним дефіцитом, знеціненням валюти, труднощами у банківському секторі, скороченням резервів, значними потребами у фінансуванні.

У той час як багато проблем України виникають через нестачу реформ протягом останніх двох десятиліть, конфлікт на Сході зруйнував промислове виробництво та експорт, призвів до значних непрямих витрат, знищуючи довіру споживачів та інвесторів і поглиблюючи економічну кризу. Зіткнувшись із цими викликами, українська влада здійснила багато реформ для стабілізації економіки, проте цього недостатньо. Уряду України належить впровадити низку нових, швидких та рішучих реформ. І по мірі того як Україна продовжуватиме та прискорюватиме їх впровадження, важливою буде постійна фінансова та технічна підтримка міжнародної спільноти: щоб допомогти у стабілізації економіки, підтримати вразливі верстви населення, подолати спротив особистих інтересів певних зацікавлених сторін та, що найважливіше, – відновити довіру.

Станом на 2015 р., Світовий банк готовий надавати Україні подальшу фінансову допомогу у впровадженні реформ, спрямованих на боротьбу з корупцією, захист найбідніших верств населення, стабілізацію банківського сектору, реструктуризацію газового сектору та створення сприятливих умов для ведення бізнесу, а на додаток до фінансування Банк продовжуватиме надання консультаційної та технічної підтримки владі. Світовий банк звертає увагу на важливість вдосконалення системи публічних фінансів України, які перебувають під тиском значних бюджетних дисбалансів, зумовлених економічним спадом. Вихід з цієї ситуації можливий лише через запровадження дієвої стратегії щодо скорочення бюджетного дефіциту.

У співпраці України та Світового банку також є певні проблеми. У другій половині 2012 р. та аж до революції в лютому 2014 р. Світовий банк практично призупинив фінансування нових проектів в Україні та заявив, що розчарований результатами співпраці з українським Урядом, і, щоб пом'якшити майбутні ризики, ухвалив рішення наступні чотири роки видавати позики строго «каліброваним» методом.

Іншою значною проблемою в кооперації є складна бюрократична структура самого Світового Банку. Так, рішення щодо видачі кредитів займають дуже багато часу – щонайменше один рік. Попри низьку відсоткову ставку інвесторам часто важко покладатись на дані кредити через значний термін очікування на їх отримання.

Стосовно діяльності Міжнародної фінансової корпорації (МФК), напевно найбільш помітною проблемою є те, що в рамках дорадчих функцій МФК щодо написання законопроектів виникають постійні проблеми через погодження їх із Кабінетом Міністрів. Процедура погодження законопроектів, що вносяться на розгляд Верховної Ради Кабінетом Міністрів, є надзвичайно складною та довготривалою. Практично будь-яке міністерство може легко заблокувати розгляд будь-якого законопроекту або значно спотворити його головну мету. Так, центральним органам влади, які не зацікавлені у скасуванні окремих дозвільних документів, дуже легко зупинити запропонований з боку МФК процес дерегуляції на рівні Кабінету Міністрів. В результаті якісно написані законопроекти з боку юристів МФК довго не приймаються або не приймаються взагалі.

З метою подолання вищевказаних проблем та викликів Світовому Банку варто:

- внести зміни до Стратегії партнерства Світового банку з країною для України (СПУ) на 2012–2016 рр., якою передбачити прогнозовані збільшення обсягів підтримки України;
- ураховуючи збільшені обсяги фінансування, розробити додаткові вимоги до керівництва України щодо лібералізації в економіці та проведення структурних реформ;
- внести зміни до процедури кредитування з метою скорочення терміну між ініціативою щодо кредитування та прийняття рішення про видачу коштів;

Ураховуючи значну потребу в додатковому фінансуванні, Кабінету Міністрів України слід:

- неухильно виконувати рекомендації Світового Банку щодо впровадження структурних реформ;
- значно скоротити терміни погодження законопроектів у міністерствах з метою своєчасного прийняття законодавчих норм, які вимагаються Світовим Банком.

Висновки. Розбудова механізмів управління міжнародним фінансовим співробітництвом України є важливим напрямом державної політики у сфері залучення ресурсів міжнародних фінансових ринків для проведення економічних реформ у країні, що дасть змогу вчасно адаптуватися до системних змін світової економіки в період кризи. Розширення формату співробітництва України з МФО потребує розвитку конструктивної взаємодії з організаціями Групи Світового банку (МБРР, МФК, МАР, БАГІ). Оскільки Україна є членом зазначених організацій, активізація співпраці на основі її ініціатив є пріоритетним напрямом розвитку її міжнародного фінансового співробітництва. Для

цього слід забезпечити проведення низки заходів, зокрема, розробити нормативно-правове забезпечення для інституційного становлення компаній з управління активами та спеціальних фондів МФО, які є резидентами України та були засновані міжнародними фінансовими організаціями – партнерами України. Для усунення низки проблем, пов'язаних із якістю комунікацій між ініціаторами проектів з МФО та органами державної влади, недостатністю досвіду, скороченням термінів погоджувальних процедур і спрощенням процесу підготовки проекту, слід залучати спеціалізовані консалтингові компанії, які б забезпечували виконання заходів, необхідних при підготовці проектів МФКО у державному секторі.

Після подолання кризових наслідків усередині країни у період відновлення та динамічного зростання національної економіки співробітництво України зі Світовим банком має забезпечити збільшення масштабів технічного консультування, фінансування розвитку регіонів країни та приватного сектору економіки, впровадження нових механізмів надання підтримки зі стратегічних питань розвитку економіки та інвестиційного менеджменту. У довгостроковому періоді акцент співробітництва зі Світовим банком має бути перенесено з кредитної підтримки на надання інноваційних, консультаційних та фінансових послуг, спрямованих на підтримку розвитку найважливіших державних та ринкових інститутів і впровадження засад інвестиційного фінансування. Проведення вищезазначених заходів сприятиме задоволенню потреб держави і корпоративного сектора економіки у позичкових коштах з найменш можливими витратами, збільшенню частки інвестиційних ресурсів у загальній сумі державних позик та створенню фінансової і економічної бази для погашення накопичених боргів, посиленню ролі зовнішніх державних позик у вирішенні завдань інвестиційного розвитку національної економіки, забезпеченню більш повного використання матеріальних, кадрових та інтелектуальних ресурсів України.

У організаційно-методичному плані вдосконалення співробітництва України зі Світовим банком має забезпечити досягнення позитивних результатів від проведення економічних реформ шляхом посилення ролі української держави у становленні світових валютно-фінансових відносин; використання повного спектру послуг та інструментів, які застосовуються у практиці Світового банку і можуть забезпечити вирішення актуальних завдань економічної політики в Україні; підвищення довіри іноземних інвесторів до економічної політики в Україні, збільшення обсягів прямих іноземних інвестицій та відновлення доступу до міжнародного ринку приватних капіталів. Досягнення вказаних системних орієнтирів сприятиме макроекономічній стабілізації у країні та створить передумови для сталого зростання національної економіки і підвищення рівня життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковбасюк Ю. Еволюція кредитної політики Світового банку / Ю. Ковбасюк // Зб. наук. праць ДФ УАДУ. – 2002. – Вип. 3(9). – С. 160–165.
2. Шатковська А.О. Членство України в міжнародних фінансових організаціях: основні форми співробітництва / А.О. Шатковська // Економіка АПК. – 2006. – № 1. – С. 134–140.
3. Партнерство Світовий банк – Україна. Огляд програм для країни. Квітень 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.worldbank.org.
4. Поддубний В. Світовий банк сьогодні / В. Поддубний // Фондовый рынок. – 2008. – № 22. – С. 26–32.

УДК 339.138

Гордєєва Т.Ф.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТРАНСФОРМАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ЗА СУЧАСНИХ ТРЕНДІВ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ

TRANSFORMATION OF INTERNATIONAL MARKETING TECHNOLOGIES ACCORDING TO MODERN GLOBAL MARKET TRENDS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено виявленню та систематизації ключових трендів сучасного міжнародного маркетингового середовища, їх впливу на технології й інструменти міжнародного маркетингу. Констатовано формування нових підходів до розробки стратегій міжнародної маркетингової діяльності, зокрема: глобального, інноваційного, екологічного, соціально-відповідального, Інтернет-маркетингу тощо.

Ключові слова: глобалізація попиту, глобальний ринок, гіперконкуренція, стандартизація елементів міжнародного маркетингу, інформатизація, індивідуалізація задоволення попиту.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выявлению и систематизации ключевых трендов современной международной маркетинговой среды и их влияния на технологии и инструменты международного маркетинга. Констатировано формирование новых подходов к разработке стратегий международной маркетинговой деятельности, а именно: глобального, инновационного, экологического, социально-ответственного, Интернет-маркетинга и т. п.

Ключевые слова: глобализация спроса, глобальный рынок, гиперконкуренция, стандартизация элементов международного маркетинга, информатизация, индивидуализация удовлетворения спроса.

ANNOTATION

This issue is dedicated to a key trends of international marketing environment detection and systematization, their affection on international marketing technologies and instruments. It was stated that a number of new approaches were formed to a strategy of international marketing activity creation, particularly: global, innovative, ecologic, socially responsible, Internet marketing etc.

Keywords: demand globalization, global market, hypercompetition, international marketing elements standardization, informatization, individualization of demand satisfaction.

Постановка проблеми. Сучасним компаніям доводиться працювати в умовах надзвичайно динамічного і не завжди передбачуваного міжнародного маркетингового середовища, що об'єднує в собі безліч взаємопов'язаних сил, які діють на різних рівнях світогосподарського комплексу, в різних сферах людської діяльності та в природному середовищі. Ці сили проявляють себе як глобальні імперативи для міжнародної маркетингової діяльності компаній. Перебуваючи в оточенні іноземних компаній як на своєму національному ринку, так і на зарубіжних ринках, будь-яке підприємство для підтримки високого рівня конкурентоспроможності в умовах численних глобальних викликів зобов'язане постійно, адекватно ситуації і вимогам ринку, удосконалювати маркетингові стратегії та технології.

Глобалізація стала об'єктивною реальністю сьогодення, тому кожна компанія (велика, середня або мала), функціонуючи на одному, кількох чи багатьох зарубіжних ринках товарів або послуг, не може не відчувати і не враховувати у своїй міжнародної маркетинговій діяльності явищ і процесів, що відбуваються в сучасному світі. Ефективний маркетинг, що максимально враховує численні середовищні фактори, створює передумови для отримання конкурентних переваг на глобальних ринках.

Теорія і практика маркетингу сьогодні досить розвинені завдяки досвіду компаній і дослідженням вчених промислово розвинених країн, особливо американських. У той же час, незважаючи на серйозні теоретичні напрацювання в області маркетингової діяльності на національних ринках і певних наукових результатів в дослідженні міжнародного маркетингу, спостереження за новими тенденціями в маркетинговому середовищі компаній та їх впливом на прийняття маркетингових рішень залишається предметом наукового пошуку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Феномен глобалізації та її роль в економіці досить глибоко досліджені вченими всього світу. Істотний внесок у вивчення питань, пов'язаних з впливом глобалізації на міжнародну маркетингову діяльність, зробили західні вчені Ф. Катеора, У. Кііган, Ф. Котлер, Т. Левітт, С. Холленсен, С. Андерсон, Г. Свенсон та ін. Вплив нових тенденцій в глобальному середовищі на міжнародну маркетингову діяльність був предметом дослідження російських вчених В. Алексуніна, Г. Багіева, Є. Голубкова, Н. Мойсеєвої, Г. Топчішвілі та ін. Серед українських дослідників можна зазначити О. Азаряна, О. Каніщенко, А. Мазаракі, В. Онищенко, І. Пурську, Т. Циганкову, П. Чорномаз та ін. Однак, незважаючи на наявність великої кількості наукових робіт в області міжнародного маркетингу, спостерігається певна фрагментація досліджень, а проблема ідентифікації нових факторів та їх впливу на міжнародну маркетингову діяльність компаній залишається актуальною.

Мета статті полягає у пошуку та обґрунтуванні змін у підходах, інструментах і техноло-

гіях сучасного міжнародного маркетингу, релевантних сучасним глобальним викликам.

Виклад основного матеріалу дослідження. Загальновизнаний класик маркетингу американський вчений Ф. Котлер, який багато уваги приділяє вивченню досвіду міжнародних компаній і виявленню нових тенденцій в маркетинговій діяльності, зазначає, що сьогодні компанії стикаються зі зміною цінностей та орієнтацій у споживача, прискоренням глобалізації економічних процесів, погіршенням стану навколишнього середовища, зростанням конкуренції в глобальних масштабах, а також з цілим рядом інших економічних, політичних і соціальних проблем. Актуальною залишається думка П. Друкера, американського фахівця в області менеджменту: формула успіху минулого десятиліття в наступному десятилітті буде для компанії формулою краху [5, с. 40].

Процес глобалізації як багатофакторне явище має безпосередній вплив на всі компоненти міжнародного маркетингу. Головними драйверами глобалізації стали зниження торговельних бар'єрів між країнами, яке почалося після закінчення Другої світової війни, і розвиток технологій, що особливо яскраво проявилися наприкінці XX – початку XXI ст. в комп'ютерній, телекомунікаційній та інформаційній сферах.

Уніфікація правил міжнародної торгівлі в рамках Світової організації торгівлі – один з найбільш вагомих чинників глобалізації для зростання масштабів товарних потоків між країнами, розширення їх географії, інтеграції країн і утворення глобальних ринків. Сам по собі процес утворення глобальних ринків, тобто ринків без національних кордонів, надзвичайно значимий для міжнародного маркетингу в контексті нарощування обсягів продажу компаній. На цьому в першу чергу акцентують увагу економісти-глобалісти. Так, американський професор М. Інтріллігейтор розглядає глобалізацію як «значне розширення світової торгівлі і всіх видів обміну в міжнародній економіці за явно вираженої тенденції до все більшої відкритості, інтегрованості і відсутності кордонів» [3, с. 129].

Професор Гарвардської школи бізнесу Т. Левітт пов'язував феномен глобалізації зі злиттям ринків і збільшенням обмінів між країнами, однак в той же час не вважав це єдиним ідентифікуючим фактором [11]. Його концепція глобалізації передбачає не тільки кількісні зрушення, але, що більш важливо, якісні зміни в характері обмінів, що відбуваються між країнами. Саме ці процеси впливають на зміну споживачів в торгуючих між собою країнах у бік їх гомогенізації, що і є визначальним фактором для стратегій та технологій міжнародного маркетингу. Проаналізувавши практику міжнародної діяльності транснаціональних компаній, Т. Левітт виявив такі підходи до використання міжнародного маркетингу – багатонаціональний і глобальний. Перший забезпечує пристосування маркетингових інструментів і технологій до особливостей національних ринків, на яких ці компанії присутні. Другий передбачає використання стандартних технологій та інструментів у міжнародній маркетинговій діяльності на ринках різних країн.

Досліджуючи глобальний підхід, професор Т.М. Циганкова зазначає, що джерелом успіху і конкурентних переваг при стандартизації є зближення потреб різних національних ринків. Глобальний маркетинг використовує три гіпотези, що об'єднують ринки, а саме:

- потреби споживачів у різних частинах світу вже стають і стануть ще більш однорідними в майбутньому;
- споживачі в різних країнах готові відмовитися від специфічних характеристик товару заради нижчої ціни за умови гарантованого рівня якості;
- стандартизація, обумовлена гомогенізацією світових ринків, забезпечує економію на масштабах, що дозволяє знизити витрати на виробництво і реалізацію одиниці продукції [10, с. 83].

Глобалізація ринків і попиту сьогодні відбувається під впливом підвищення рівня економічного розвитку, добробуту та освіти населення в менш розвинених країнах, посилення інформаційних зв'язків між країнами і регіонами світу, зниження ролі національних традицій і звичаїв, впровадження однакових стандартів бізнесу, інтернаціоналізації стилів життя тощо. Наприклад, розвиток маркетингової та логістичної інфраструктури створює сприятливі умови для стандартизації товарів, комунікаційних інструментів і каналів збуту. Процес зближення споживчих переваг обумовлює універсалізацію асортименту пропонованої продукції, комунікаційних засобів та інших інструментів міжнародного маркетингу. Звичайно, повна соціально-культурна конвергенція країн неможлива, національні особливості продовжують залишатися ключовими факторами ефективної маркетингової активності компаній, що працюють в будь-якій країні та застосовують стандартизацію інструментів маркетингу. Вирішенням проблеми в даному випадку може бути грамотна апеляція до загальнолюдських цінностей, притаманних більшості народів світу, як основи маркетингових стратегій компаній.

Глобалізація й пов'язана з нею тенденція відкриття національних ринків сприяють загостренню конкуренції в глобальному ринковому просторі та, за словами Ф. Котлера, перетворенню її на гіперконкуренцію. На гіперконкурентному ринку практично не існує конкурентних переваг, які можна було б утримати. Їх буквально за одну ніч спроможні зруйнувати технологічні зміни і глобалізація. Єдиний спосіб виживання – постійне удосконалення або неперервні технологічні прориви [7, с. 39]. Отримати і утримати конкурентну перевагу для будь-якої компанії стає надзвичайно складною

проблемою. Крім того, зростаюче насичення ринків сприяє зниженню лояльності споживачів та їх більш високому очікуванню від якості товарів і послуг. Унаслідок поступового вирівнювання споживчих якостей продукції, що пропонуються компаніями-конкурентами, посилюється значимість емоційного сприйняття предметів покупки. Залежність продажу від емоційного настрою покупця відома здавна. Сучасні компанії мають розуміти, що вони продають не тільки товари і послуги, але й враження від них. Споживачі готові сплачувати більше за більші позитивні емоції. Американськими вченими Дж.Б. Пайном і Дж.Х. Гілмором розроблено концепцію економіки вражень, де враження розглядаються як якісно нова споживча цінність, і концепцію маркетингу вражень, згідно з якою позитивні враження підвищують споживчу цінність пропозиції. Вони пропонують компаніям перейти на шлях масової персоналізації, яка, на їх думку, автоматично перетворює товари і послуги у враження [8]. Відповідно, головною тенденцією останніх років стало розуміння того, що найбільшою цінністю компанії є нематеріальні активи, що складаються з її брендів, позитивного іміджу, лояльності та довіри клієнтів до компанії тощо.

За умов складного забезпечення диференціації продукції в глобальному ринковому просторі компаніям доводиться шукати додаткові джерела конкурентних переваг. До таких можна віднести, наприклад, більш чітке позиціонування та яскравий креатив, що дозволяють споживачеві зробити вибір на користь виробника, індивідуалізація задоволення попиту, що вимагає тісної та безперервної взаємодії компанії зі споживачем на основі CRM (customer relationship marketing) – підходу, інновацій в товарній, комунікаційній та збутовій політиці та ін. Російський вчений Є.П. Голубков зазначає, що в умовах жорсткої конкуренції маркетинг повинен базуватися на швидкому, гнучкому плануванні нововведень, які складають одну з небагатьох перспективних платформ для зростання [2]. Сучасні наукові концепції конкуренції розглядають інновації як імператив успішного функціонування компаній в умовах конкурентної взаємодії на глобальних ринках [10, с. 91]. Сьогодні вже недостатньо задовольняти існуючі на ринку потреби, ключовим має стати створення нового попиту. Не дослідження ринку, а наукові дослідження та інноваційні розробки закладають фундамент постійного оновлення асортименту й отримання конкурентних переваг на глобальному ринку. На цьому ж наголошують провідні вчені багатьох країн світу. Вони сходяться на думці, що маркетинг для досягнення успіху повинен бути креативним, виходити за рамки традиційного мислення. Ф. Котлер у своїй книзі [6] ввів поняття «латеральний маркетинг», суть якого – в пошуку нестандартних ринкових рішень. Новинки мають створюватися компанією не в рамках традиційних ринків, на яких вона давно і, можливо, успішно працює, а на основі нових оригінальних ідей, що дозволяють сформувати нові ринки та нові сегменти.

Аналогічний підхід захисту від конкуренції за допомогою інновацій пропонують викладачі європейської бізнес-школи INSEAD Ч. Кім і Р. Моборн, названий ними стратегією «блакитного океану» [4]. Автори ідеї, базуючись на відомих дослідженнях М. Портера про конкуренцію, розвинули його пропозиції і запропонували не тільки стратегію, а й інструменти її реалізації. Суть стратегії «блакитного океану» полягає в тому, що фірми повинні створювати попит, якого раніше не було, тобто новий ринок («блакитний океан»), де практично відсутні конкуренти, на противагу висококонкурентним низькоприбутковим ринкам, які автори називають «червоним океаном». У результаті 15-річних досліджень ринкових стратегій 108 компаній в 30 галузях за останні 100 років автори з'ясували, що 86% інновацій за вказаний період представляли собою звичайні лінійні розширення, тобто вдосконалення роботи в «червоних океанах». Тільки в «блакитних океанах» закладена перспектива отримання найбільшого прибутку, оскільки компанія, що створила «блакитний океан», фактично знаходить незайняту конкурентами ринкову нішу [4].

Стрімкий розвиток і поширення інформаційно-комунікаційних технологій, їх проникнення в усі сфери людської діяльності створили сприятливі умови для транскордонного інформаційного обміну і зумовили створення глобального інформаційного простору. Сформувалися умови, в яких компанії та споживачі як безпосередні суб'єкти ринкових відносин отримали нові можливості: компанії – можливість охопити маркетинговим впливом потенційних споживачів у всесвітньому масштабі; споживачі – підвищити свою обізнаність щодо товарів і цін на зарубіжних ринках, зробити замовлення товару (послуги) і в деяких випадках навіть отримати його, не вступаючи при цьому в безпосередній контакт із закордонним продавцем. Відбулося формування глобального електронного (віртуального) ринкового середовища, в якому продавець однієї країни може пропонувати (продавати) свою продукцію покупцеві іншої країни, при цьому участь посередника необов'язкова. У результаті виник новий вид торговельних відносин – електронна (онлайн) комерція (торгівля). На електронних ринках можуть продаватися як традиційні (матеріальні) товари, так і цифрові товари та послуги. Унікальні можливості глобальної мережі Інтернет стали імпульсом для розвитку так званого Інтернет-маркетингу, який, з одного боку, доповнює можливості традиційного маркетингу в галузі маркетингових досліджень, комунікаційної політики, а з іншого – створює абсолютно нові можливості, наприклад, можливість використовувати Інтернет в якості каналів збуту

цифрових товарів і послуг. Інтернет-маркетинг створює умови для розвитку прямого маркетингу в сегментах B2B, B2C та C2C, сприяє підвищенню якості обслуговування покупців шляхом налаштування на індивідуальні потреби конкретних клієнтів, швидкому реагуванню на запити споживачів тощо.

Сьогодні екологічна криза набула глобальних масштабів. Руйнування природного середовища під впливом виробничої діяльності підприємств, що працюють в різних галузях економіки і різних країнах, має небезпечні наслідки для населення. Глобальне потепління на планеті, викиди в атмосферу і ґрунт отруйних речовин, забруднення морів і океанів, зменшення запасів чистої питної води – це далеко не повний перелік глобальних екологічний проблем. Цілі компаній часто не збігаються із завданнями захисту довкілля. Проте усвідомлення необхідності вирішення глобальних екологічних проблем змусило компанії, в першу чергу великі, звернути увагу на безпеку своєї діяльності, в тому числі й маркетингової, що призвело до виникнення екологічного, «зеленого» та соціально-відповідального маркетингу.

Екологічний маркетинг передбачає, що підприємство для виробництва продукції використовує безпечні і безвідходні природо- та ресурсозберігаючі технології, екологічно чисті сировину, матеріали та енергію, виробляє нешкідливі для здоров'я споживачів товари та/або послуги, не забруднюючі біосферу ані в процесі використання, ані в процесі транспортування, ані в процесі утилізації тощо. Екологічний маркетинг, крім свого головного призначення – збереження здоров'я людей і навколишнього середовища, – є ще й серйозним знаряддям у конкурентній боротьбі компаній на глобальних ринках.

Екологічний маркетинг в своїй основі тісно пов'язаний з питаннями етики та соціальної відповідальності маркетингу. В умовах високої інформованості споживачів, їх занепокоєння проблемами здоров'я і стану екології діяльність компаній повинна відповідати суспільним очікуванням. Маркетингові рішення, прийняті менеджерами компаній, справляють істотний вплив на сприйняття споживачами їх товарів і послуг і, як наслідок, економічний успіх. Споживач має право на безпеку, повну, правдиву інформацію та отримання цінності, що відповідає сплаченій ціні. Ю.Є. Благов в [1] виділив кілька видів корпоративної соціальної відповідальності (економічну, правову, етичну, філантропічну та ін.). Аналогічно можна розглядати види соціальної відповідальності маркетингової діяльності компаній:

- правову – відповідність маркетингової діяльності очікуванням суспільства, зафіксованим в правових нормах;
- етичну – відповідність маркетингової діяльності очікуванням суспільства, що базуються на існуючих нормах моралі;
- філантропічну – відповідність маркетингової діяльності очікуванням суспільства від компаній дій, спрямованих на підтримку і розвиток добробуту соціуму через добровільну участь у реалізації соціальних програм.

Соціально-відповідальний маркетинг повинен охоплювати кожен елемент комплексу маркетингу, включаючи безпеку товару і упаковки, чесність реклами, стимулювання продажів, персональні продажі, справедливе ціноутворення, організацію збуту тощо.

Висновки. Проведені дослідження дозволили ідентифікувати ключові сучасні тренди у міжнародному маркетинговому середовищі:

- глобалізація ринків і попиту обумовлена зниженням національних бар'єрів у міжнародній торгівлі та стрімким розвитком інформаційно-комунікаційних технологій, які проявляються у збільшенні обсягів міжнародних продажів і гомогенізації та підвищенні вимог споживачів різних країн;
- загострення конкуренції в глобальному масштабі та переростання її у гіперконкуренцію;
- глобальна екологічна криза і, як наслідок, занепокоєння суспільства проблемами безпеки життєдіяльності.

У відповідь на глобальні виклики відбуваються зміни у міжнародній маркетинговій діяльності компаній. Сутність цих змін полягає у вдосконаленні або пошуку абсолютно нових і більш креативних та ефективних маркетингових підходів, інструментів та технологій. В результаті виникли:

- глобальний маркетинг, заснований на стандартизації маркетингової діяльності на глобальному ринку;
- інноваційний, латеральний маркетинг і стратегія «блакитного океану», орієнтовані на пошук нових ринкових ніш і незадоволених потреб;
- екологічний, «зелений», соціально-відповідальний різновиди маркетингу, які базуються на прагненні компаній відповідати на вимоги споживачів і суспільства в цілому щодо безпеки людей та збереження екосистеми;
- маркетинг вражень, головною метою якого є побудова міцного емоційного взаємозв'язку бренду і споживача;
- маркетинг взаємовідносин (CRM – customer relationship marketing), спрямований на формування та підтримку міцних, довготривалих і взаємовигідних відносин компаній із своїми клієнтами;
- Інтернет-маркетинг.

Для завоювання, і особливо утримання сучасного споживача, компанії мають застосовувати більш креативний та індивідуалізований підхід до створення цінності, яка не тільки максимально наближена до задоволення вимог покупця, але й формує у нього лояльне відношення на основі високого емоційного сприйняття товарів або послуг, що пропонуються.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. – 2004. – № 3. – С. 17–34.
2. Голубков Е.П. Современные тенденции развития маркетинга / Е.П. Голубков // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 1 Электронный ресурс. – Режим доступа : http://dis.ru/library/detail.php?ID=21942.
3. Интриллигейтор М. Глобализация мировой экономики: выгоды и издержки / М. Интриллигейтор // Мир перемен. – 2004. – № 1. – С. 129–139.
4. Ким Ч., Моборн Р. Стратегия голубого океана. Как создать свободную рыночную нишу и перестать бояться конкурентов / Ч. Ким, Р. Моборн. – М. : Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 304 с.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер и др. – К. ; М. ; СПб. : Вильямс, 1998. – 1056 с.
6. Котлер Ф. Латеральный маркетинг: технология поиска революционных идей / Ф. Котлер, Ф. Триас де Бес ; пер. с англ. – М. : Альпина Паблишер, 2010. – 206 с.
7. Котлер Ф. 300 ключевых вопросов маркетинга / Ф. Котлер ; пер. с англ. – М. : Олимп-Бизнес, 2006. – 224 с.
8. Пайн Б.Дж., Гилмор Д.Х. Экономика впечатлений. Работа – это театр, а каждый бизнес – сцена / Б.Дж. Пайн, Дж.Х. Гилмор. – М. : Вильямс, 2005. – 177 с.
9. Тараненко И.В. Особенности инновационной конкуренции в условиях глобализации мировой экономики / И.В. Тараненко // Journal of economic regulation (Вопросы регулирования экономики). – 2010. – Т. 1. – № 4. – С. 89–99.
10. Циганкова Т.М. Міжнародний маркетинг: теоретичні моделі та бізнес-технології : [монографія] / Т.М. Циганкова. – К. : КНЕУ, 2004. – 400 с.
11. Levitt T. The globalization of markets / T. Levitt // Harvard Business Review.May-June, 1983. – № 3. – P. 92–102.

УДК 005.52:336.761-026.16:339.9

Грибач О.В.
аспірант кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

DIAGNOSISOF FINANCIAL INSTABILITY IN THE GLOBAL FINANCIAL CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено системне та комплексне дослідження теоретичних засад методики раннього передбачення фінансової кризи. Обґрунтовано необхідність виокремлення універсальних індикаторів для світової економіки як цілісної системи. Проаналізовано загальний перелік індикаторів – передвісників фінансової нестабільності та сформульовано власну класифікацію видів діагностики фінансової стабільності фінансових ринків для оцінки макрофінансової стабільності держави.

Ключові слова: світова криза, фінансові ринки, глобальна нестабільність, діагностика фінансової нестабільності, фінансова стійкість, система індикаторів-передвісників.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлено системное и комплексное исследование теоретических основ методики раннего предсказания финансового кризиса. Обоснована необходимость выделения универсальных индикаторов для мировой экономики как целостной системы. Проанализирован общий перечень индикаторов – предвестников финансовой нестабильности и сформулирована собственная классификация видов диагностики финансовой стабильности финансовых рынков для оценки макрофинансовой стабильности государства.

Ключевые слова: мировой кризис, финансовые рынки, глобальная нестабильность, диагностика финансовой нестабильности, финансовая устойчивость, система индикаторов-предвестников.

ANNOTATION

This article provides a systematic and comprehensive study of the theoretical foundations of methods of early prediction of financial crisis. The necessity of isolating universal indicators for the world economy as a whole system is proved. It also analyses the common list of indicators-precursors of financial instability and formulates our own diagnostic classification of financial stability of financial markets to assess the macro-financial stability of the state.

Keywords: world crisis, financial markets, global instability, diagnosis of financial instability, financial stability, a system of indicators-precursors.

Постановка проблеми. Фінансова глобалізація виступає важливою ознакою сучасного етапу світогосподарського розвитку, її природа має об'єктивний характер і проявляється у формуванні єдиного (глобального) фінансового ринку. У широкому розумінні фінансову глобалізацію слід визначати як певну політику, ідеологію та практичну діяльність, що спрямована на переплітання, зближення та з часом перетворення в єдиний простір національних грошових систем. Це призводить до їх заміщення «світовими грошима». Кореляція між фінансовими ресурсами та розвитком міжнародних економічних відносин очевидна. Інтернаціоналізація світогосподарської діяльності призводить до збільшення необхідності залучення фінансових ресурсів, які виступають каталізатором розвитку внутрішнього і розширення зовнішніх ринків, позитивно впливаючи на розвиток всього світового господарства. Фінансова глобалізація викликає фінансову нестабільність світових економік, що тягне за собою економічні кризи. Вважається за необхідне розробити методику діагностики фінансової нестабільності та визначити єдину систему її індикаторів-передвісників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми коливань та циклічності економічного розвитку, у тому числі фінансово-економічних криз та діагностики фінансової нестабільності, досліджувались у наукових розробках А. Гальчинського, К. Жюгляра, А. Єрохіної, І. Бєлової [1, с. 26], О. Ілларіонова, Дж. Кітчина, Л. Клейна, М. Кондратьєва, С. Кузнеця, Ф. Кюдланда, Р. Лукаса, К. Маркса, У. Мітчелл, Г. Мюрдаля, А. Пігу, Е. Прескотта, Є. Слуцького, Р. Солоу, М. Туган-Барановського, М. Фрідмена, Ф. Хаєка, Р. Харрода, Дж. Хікса, Е. Хансена, Й. Шумпетера. Ю. Яковця. Але сучасний етап розвитку світового господарства, актуалізує дослідження методик діагностики фінансової нестабільності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В умовах світової фінансової кризи, що охопила більшість країн, багато хто з науковців намагається визначити її можливі причини. Деякі зазначають, що в умовах нестабільності світової економіки, ймовірності настання нової економічної і фінансової кризи стають вразливими країни не лише із слабкою економікою, а й розвинені країни. Тобто можна констатувати, що від ризику не застрахована жодна країна в світі. Для різних країн існує специфічний перелік індикаторів їх фінансової стабільності або нестабільності, що враховує особливості саме цієї країни, її унікальну фінансову систему. На жаль, незважаючи на велику кількість методик, які оцінюють рівень фінансової стабільності держави, немає однозначної для проведення якісної діагностики можливості фінансової нестабільності.

Отже, на сьогодні не існує єдиної методики групування наявних показників у систему моніторингу та інспектування фінансової стабільності країни для виявлення передвісників фінансової кризи. Саме тому питання розробки

системи індикаторів фінансової стабільності/нестабільності є актуальним. Також важливим є пошук методів оцінювання системи індикаторів для попередження настання кризових моментів в фінансовій системі певної країни.

Мета статті полягає у вирішенні питання щодо діагностики та оцінки фінансової нестабільності для забезпечення фінансової безпеки та стійкості економіки кожної країни, оскільки від успішності розв'язання даної проблеми залежить фінансова стабільність всієї світової економіки як цілісної системи. Це питання є вкрай необхідним на сучасному етапі економічного розвитку світу та поширення процесів глобалізації та можливої світової економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість є одним з основних індикаторів, що характеризують фінансовий стан країни [2, с. 7]. Процес оцінки та аналізу показників фінансової стійкості є безперервним і комплексним. При цьому якщо отримані значення основних коефіцієнтів, що характеризують ступінь фінансової стійкості, відхиляються від оптимальних, необхідно своєчасно виявляти причини та розробляти заходи оперативного реагування. Одним з інструментів прогнозування первинних ознак фінансової нестійкості є управлінська діагностика, розроблена менеджментом держави з метою ідентифікації основних ризиків та оцінки їх подальшого їх впливу на бізнес-процеси національних економік.

Опису процесів та методології управлінської діагностики присвячено праці багатьох вчених, серед яких цікавими видаються роботи В.І. Мазур, В.С. Анфілатова, М.А. Вахрушиної та ін.

Разом з тим у вітчизняній літературі дуже часто терміни «діагностика» та «аналіз» вживаються як синоніми. Існують різні точки зору з даного питання, деякі вчені і фахівці вважають, що діагностика може розглядатися як складова частина аналізу, на думку інших – діагностика є самостійною формою дослідження, оскільки їй притаманні специфічні риси та особливості. На думку Ш.А Омарова, «діагностика» є більш широким поняттям, ніж «аналіз» і «оцінка», тобто об'єднує і містить їх у собі [2, с. 8].

На нашу думку, управлінська діагностика являє собою інструмент планування та фінансового моніторингу, що дозволяє за допомогою проведення аналітичних і дослідницьких процедур, що включають в себе ретроспективний, оперативний аналіз, виявляти «вузькі» місця в економіці держави, визначати причини їх виникнення та прогнозувати ймовірність настання кризових явищ.

Взявши за основу визначення «економічної діагностики підприємства» А.Б. Борисова [3, с. 352], можемо вивести макроекономічне розуміння діагностики економіки держави як загальний всеохоплюючий аналіз та оцінку економічних показників економіки країни, спираючись на вивчення окремих результатів, неповної інформації для виявлення потенціалу розвитку і можливих наслідків поточних управлінських рішень. Як результат процесу діагностики, робиться висновок щодо рішень про цільове зовнішнє кредитування, технічний або суверенний дефолт тощо.

Враховуючи важливість виявлення індикаторів фінансової кризи, в економічній літературі кінця XX ст. починає з'являтися велика кількість наукових досліджень стосовно механізмів появи криз. Їх появу розглядають як наслідки фінансової нестабільності в країні. Науковці намагаються визначити можливі індикатори – передвісники фінансової нестабільності. Слід відзначити науковців, які першими почали розробляти систему індикаторів попереднього виявлення криз фінансових ринків на світовому рівні, це такі вчені, як К. Рейнхарт, А. Сандарараян, Е. Детрагіаче, Ж. Капріо, Р. Клінгебіль та ін. У 1995 р. їх послідовниками став Міжнародний валютний фонд, у 1997 р. продовжили найбільші інвестиційні банки: Goldman Sachs, Credit Snisse First Boston, Deutsche Bank, а в 2003 р. – банк Lehman Brothers, який розробив для оцінки зовнішніх ризиків «дамоклів індекс фінансової кризи».

Діагностика може проводитися над такими об'єктами, як фінансово-господарська діяльність держави, окремі бізнес-процеси. Аналіз літературних джерел [4, с. 217; 5, с. 30] дав змогу сформулювати власну класифікацію видів

Таблиця 1

Класифікація видів діагностики фінансової стабільності фінансових ринків

Класифікаційні ознаки	Види діагностики
Форма	кількісна якісна
Об'єкт оцінки	фінансовий стан держави вид діяльності конкретного підприємства
Комплексність	швидка комплексна
Спрямування	попереднє оцінювання, остаточна діагностика
Охоплення	пооб'єктна всеохоплююча
Призначення	оцінювання впливу чинників, діагностика відхилень, діагностика структурних зрушень
Інформаційна база	на базі офіційних даних, на базі соціологічних досліджень
Часове спрямування	ретроспективний аналіз, прогнозне бачення
Час здійснення	поточне оцінювання періодична діагностика
Середовище	внутрішнє зовнішнє
Обсяг досліджуваних критеріїв	монокритеріальна полікритеріальна

Джерело: складено автором

діагностики фінансової стабільності фінансових ринків для оцінки (діагностики) макрофінансової стабільності держави за наступними класифікаційними ознаками (табл. 1).

Хоча потреба в розробці індикаторів – передвісників фінансових криз виникла ще наприкінці XX ст. через зростання кризових явищ по всьому світу, нині дослідники зосереджуються більшим чином на аналізі макроекономічних показників, які відображають стан фінансово-економічної системи окремої країни або регіону.

Глобалізація перетворила світове господарство у взаємопов'язану систему, тому будь-які кризові явища швидко поширюються на всю світову економіку. Саме тому виникає необхідність виокремити та дослідити універсальні індикатори для світової економіки як цілісної системи. На наш погляд, одним з таких індикаторів можуть виступати ціни на енергоресурси та дорогоцінні метали. Це обумовлюється тим, що енергія виступає головним виробничим ресурсом. Розглянемо інші типові універсальні індикатори – передвісники фінансово-економічної нестабільності (табл. 2) [5, с. 30].

Представлена в таблиці 2 класифікація передбачає кілька типових індикаторів. Для діагностики стану країн найбільш корисними виявились індикатори, що характеризують темпи економічного зростання, стан платіжного балансу та зовнішнього боргу, показники, що характеризують валютно-курсову та грошово-кредитну політику тощо.

Таблиця 2

Типові індикатори – передвісники фінансово-економічної нестабільності

Темп економічного зростання	темп зростання ВВП
	обсяг промислового виробництва
Платіжний баланс	сальдо поточного рахунку
	золотовалютні резерви
	зовнішній борг
	умови торгівлі (ціни експорту)
	імпорт і експорт
	реальний ефективний курс
	відтік капіталу
	співвідношення зовнішнього боргу із ВВП
Процентні ставки	реальна процентна ставка
	різниця між внутрішньою і зовнішньою процентними ставками
	відношення ставки за кредитами до ставки по депозитах
Грошові індикатори	ІСЦ
	динаміка внутрішнього кредиту в реальному вираженні
	грошовий мультиплікатор
	відношення грошової маси до золотовалютних резервів
	темп зростання депозитів в реальному вираженні
	надмірна пропозиція грошей в реальному вираженні
Індикатор тиску на валютний ринок	

Джерело: [5, с. 30]

Роблячи висновки, можна сказати, що сукупність діагностик та оцінок соціально-економічного стану держави містить ряд інструментів, методів, методик, індикаторів, які визначають виокремлення держави у певний рейтинг за фінансовими ознаками соціального та економічного розвитку. Основу будь-якої діагностики формують індикатори, які відображають соціальне та економічне зростання на різних його рівнях.

Саме індикатори показують ступінь негативних чи позитивних екзогенних і внутрішніх впливів. При оцінюванні соціально-економічного розвитку країни полікритеріальним методом необхідно визначити коло індикаторів, за якими буде проводитися діагностика. Коло індикаторів для різних країн буде не однаковим. Слід зазначити, що називається не сам індикатор, а лише ті умови, вплив яких він має показати.

Можна констатувати, що результатом першого етапу діагностики макрофінансової стабільності є формування за допомогою полікритеріального методу оцінювання за цими індикаторами певного рейтингу соціально-економічного розвитку певної країни.

Розглянемо другий етап діагностики макрофінансової стабільності. Групування основних макрофінансових індикаторів, які відображають сферу фінансів залежно від їх значущості, відбувається згідно з її рейтингом соціально-економічного розвитку. Цей етап полягає в обґрунтуванні та стандартизації обраних з певною метою діагностики індикаторів. Для кожного індикатора формується певна і своя шкала оптимальності. Якщо неможливо чітко визначити нормативні значення певного індикатора, то оцінюють тенденції динамічних змін певних показників, які формують такий індикатор. Для того щоб оцінити макрофінансову стабільність, необхідно згрупувати ті індикатори, які відображають загальну ситуацію у фінансовій сфері країни.

Найбільш складними в даному групуванні індикаторів макрофінансової стабільності певної країни є розрахунки рівня надлишкової пропозиції грошей у реальному обчисленні та індексу тиску на валютний ринок. Перший є залишками регресійного рівняння [6, с. 51]:

$$\frac{\Gamma_t}{\text{ВВПн}_t} = a_0 + a_1\text{ВВП}p_t + a_2\Delta\text{Ц}_t + \text{a}_3\text{e} + \text{e}_t, \quad (1)$$

де Γ_t – грошова маса в періоді t;

ВВПн_t – номінальний ВВП в періоді t;

ВВПр_t – реальний ВВП в періоді t;

Ц_t – індекс споживчих цін;

залишки e_t – показник надмірного кредитування економіки.

Індекс тиску на валютний ринок розраховується так:

$$I = \frac{w_1 \Delta KHB + w_2(-\Delta 3P) + w_3 BC}{3}, \quad (2)$$

де ΔКНВ – темп приросту курсу національної валюти за місяць;

-Δ3Р – темп приросту золотовалютних резервів з від'ємним значенням;

ВС – рівень відсоткової ставки.

Значення w_1, w_2, w_3 відбираються таким чином, щоб дисперсії були рівними, а саме:

$$D(w_1 \Delta \text{КНВ}) = \text{D}(w_2(-\Delta 3P)) = D(w_3 BC). \quad (3)$$

Для дослідження можливості появи нової кризи існує велика кількість методики, найцікавішою з яких, на наш погляд, є така. Інститут економічної політики ім. Є. Т.Гайдара розробив методику для моніторингу фінансової стабільності [7, с. 17].

Для дослідження можливості появи нової кризи існує велика кількість методики, найцікавішою з яких, на наш погляд, є така. Інститут економічної політики ім. Є.Т. Гайдара розробив методику для моніторингу фінансової стабільності [7, с. 17].

Спочатку розраховуються індикатори – передвісники фінансової нестабільності, потім їх порівнюють із граничними значеннями та досліджують стан системи цих індикаторів, для того щоб встановити сигнали, які вони надають. Серед особливостей впровадження цієї методики можна відмітити такі:

1. Різні країни мають специфічний перелік таких чинників, що враховує особливості саме цієї країни.

2. Окремі показники є загальними для всіх країн. До них відносять показники грошової маси, стану платіжного балансу, динаміки кредиту та цін.

3. Між деякими показниками існує кореляція. Наприклад, між показниками депозитів домогосподарств та грошової маси в країні, між динамікою фондових індексів та обсягами грошової маси тощо. Це робить можливим зменшити кількість чинників, що аналізуються.

4. Україні вдалося уникнути загрози системного ризику, що виходить із ринку деривативів, у силу непопулярності операцій із такими фінансовими інструментами.

Висновки. В умовах поглиблення процесів глобалізації відбувається посилення невизначеності та нестабільності функціонування фінансових ринків, що зумовлює необхідність розробки системи раннього попередження розвитку фінансових криз. Проаналізувавши різні підходи до прогнозування кризових тенденцій у світовій економіці й специфічні проблеми, пов'язані з особливостями методології, що використовується для цього, ми довели, що існує необхідність врахування більш широкого спектру індикаторів –передвісників кризи з метою визначення спільних рис та проявів останніх в більшості країн. Про це свідчить той факт, що, незважаючи на велику кількість досліджень, на сьогодні не існує єдиної методики групування наявних показників у систему моніторингу та інспектування фінансової стабільності країни для виявлення передвісників фінансової кризи.

З дослідження випливає, що для отримання повної інформації про рівень небезпеки для країни та світової економіки як цілісної системи необхідно застосовувати сукупні методи, оскільки окремо жоден з них не надає повну інформацію для прийняття управлінських рішень та планування відповідних заходів. Отож, в статті представлена класифікація видів діагностики фінансової стабільності фінансових ринків. Роблячи висновки, можна сказати, що найбільш точною методикою діагностики є та, яка враховує не тільки соціальний та економічний розвиток окремої країни, ступінь негативних чи позитивних зовнішніх та внутрішніх впливів, але й є унікальною для кожної країни, що діагностується, та лише в тих умовах, вплив яких вона має показати. Для подальших досліджень є цікавим ширше розкриття використання алгоритму розробки системи раннього попередження кризи на основі сигнального підходу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлова І., Башлай С. Визначення фінансової стабільності України / І. Бєлова, С. Башлай // Вісник НБУ. – 2013. – Липень. – С. 25–31.
2. Омаров Ш.А. Диагностика результатов деятельности коксохимических предприятий : дис. … к.э.н. / Ш.А. Омаров. – Украина, 2008.
3. Борисов А.Б. Большой экономический словарь. Экономика, финансы, бухучет, налоги, страхование, маркетинг, менеджмент, управление. Более 20 тыс. терминов / А.Б. Борисов ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Книжный мир, 2010. – 864 с.
4. Frankel J. Can Leading Indicator Assess Country Vulnerability? Evidence from the 2008-2009 Global Financial Crises / J. Frankel, G. Saravelos // Journal of International Economics. – 2012. – Vol. 87. – P. 216- 231.
5. Kaminsky G. Leading Indicators of Currency Crises / G. Kaminsky, S. Lizondo, C. Reinhart // IMF Staff Papers. – 1998. – Vol. 45 (March).
6. Організаційно-економічні аспекти інноваційного оновлення національного господарства : [монографія] / М.М. Єрмошенко, С.А. Єрохін, В.М. Шандра, О.І. Гуменюк [та ін.] ; за наук. ред. д.е.н., проф. М.М. Єрмошенка, д.е.н., проф. С.А. Єрохіна. – К. : Національна академія управління, 2008. – 216 с.
7. Мониторинг финансовой стабильности в РФ, странах с переходной экономикой и развивающихся странах / Институт экономической политики им. Е.Т. Гайдара [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://http://www.iep.ru/index.php ?option=com0bibiet&Itemid=50&catid=124&lang=ru&task=showallbib.

УДК 336.226.2

Борзенкова О.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Одеського інституту фінансів
Українського державного університету фінансів та міжнародної торгівлі

ЗЕМЕЛЬНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

LAND TAXATION IN UKRAINE: ANALYSIS OFCURRENT STATE AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

Однією із основних проблем сучасного розвитку місцевого самоврядування в Україні слід визнати незадовільний стан справ у сфері формування місцевих бюджетів. В разі відсутності належної фінансової бази для виконання органами місцевого самоврядування своїх повноважень неможливо говорити про місцеве самоврядування як повноцінне явище. Саме власні фінансові ресурси є запорукою спроможності місцевого самоврядування та основою стратегії розвитку будь-якої території. У статті розглянуто вплив земельного оподаткування на формування доходної бази місцевих бюджетів. Проведено аналіз податкових надходжень місцевих бюджетів за 2010–2014 рр. Виявлено основні проблеми земельного оподаткування.

Ключові слова: податок, оподаткування, земельний податок, плата за землю, орендна плата, податкові надходження, місцеві бюджети.

АННОТАЦИЯ

Одной из основных проблем современного развития местного самоуправления в Украине следует признать неудовлетворительное состояние дел в сфере формирования местных бюджетов. В случае отсутствия необходимой финансовой базы для выполнения органами местного самоуправления своих полномочий невозможно говорить про местное самоуправление как полноценное явление. Именно финансовые ресурсы являются основой местного самоуправления и основной стратегией развития территории. В статье рассмотрено влияние земельного налогообложения на формирование доходной базы местных бюджетов в 2010–2014 гг. Рассмотрены основные проблемы земельного налогообложения.

Ключевые слова: налог, налогообложение, земельный налог, плата за землю, арендная плата, налоговые поступления, местные бюджеты.

ANNOTATION

One of the main problems of current development of local authorities in Ukraine it is the poor state of affairs in the field of local budgets. In the case of the absence of adequate financial base for implementation by local authorities of their powers it is impossible to speak about local authorities as a complete phenomenon. These financial resources are the keys to the capacity of local authorities and a basic strategy of the development of any territory. The impact of land taxation on the formation of revenue base of local budgets is considered in the article. The analysis of tax revenues of local budgets for 2010-2014 is carried out. The basic problems of the land taxation are revealed.

Keywords: tax, taxation, land tax, land payment, rent, tax revenues, local budgets.

Постановка проблеми. У системі оподаткування сільськогосподарських товаровиробників особливе місце належить оподаткуванню землі. За часів існування Радянського Союзу та в перші роки існування самостійної України оподаткування землі здійснювалося через однойменний податок. У процесі реформування державних та колективних сільськогосподарських підприємств змінилися методологічні підходи до оподаткування землі. Так, із запровадженням фіксованого сільськогосподарського податку, який поглинув земельний, розпочинається процес роздвоєння оподаткування землі. Більша частина сільськогосподарських товаровиробників сплачує земельний податок у складі фіксованого сільськогосподарського податку, а незначна – земельний податок як самостійний. Результатом реформування сільськогосподарських підприємств є поява нових власників землі – селян, які одержали землю у приватну власність шляхом надання їм земельних часток (паїв). Операції з передачі в оренду земельних часток (паїв) та запровадження ринку землі сільськогосподарського призначення значно розширює значення землі як об'єкта в системі оподаткування та надає можливість державі наповнювати державний та місцеві бюджети від володіння, продажу й використання земельних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розвитку земельного оподаткування України присвячено праці відомих вітчизняних науковців, а саме П. Гайдуцького, М. Дем'яненко, Д. Дема [6], П. Саблука, В. Синчака та ін. Ними розглядається широке коло питань пошуку підвищення ефективності оподаткування. Запровадження приватної власності на землю та введення в ринок такого товару, як земля зумовлює необхідність методологічних змін в оподаткуванні землі, що вимагає розкриття цієї проблеми з точки зору податкових наслідків у наповненні бюджетів. На думку більшості з них, вітчизняна система державних фінансів потребує глибинних реформ, які сприятимуть започаткуванню низки позитивних тенденцій у цій сфері.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Аналіз наукових публікацій, присвячених дослідженню ефективності земельного оподаткування, дає змогу зробити висновок про переважну увагу науковців до проблем економічної ефективності окремих заходів оподаткування. При цьому об'єкт аналізу обмежується податковими пільгами, рівнем податкового навантаження або структурою

системи оподаткування. Однак недостатньо висвітленими в працях науковців-економістів залишаються питання щодо впливу земельного оподаткування на формування доходної бази місцевих бюджетів.

Мета статті полягає у розгляді впливу земельного оподаткування на формування доходної бази місцевих бюджетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Питання земельного оподаткування знаходяться на межі двох наук: фінансової та науки про земельні відносини. Фінансисти, досліджуючи принципи та особливості функціонування земельного податку в сільському господарстві, детально не розглядають окремі важливі для оподаткування аспекти (зокрема, методику визначення бази оподаткування та її диференціації). Водночас вчені-аграрники при дослідженні питань оцінки землі в цілях оподаткування чи диференціації сум податку недостатньою мірою досліджують принципи земельного оподаткування та його економічну природу [1].

У п. 14.1.147 ст. 14 Податкового кодексу України закріплено, що плата за землю – обов'язковий платіж у складі податку на майно, що справляється у формі земельного податку та орендної плати за земельні ділянки державної і комунальної власності [2].

Одним з дієвих інструментів впливу держави на земельні правовідносини є плата за землю, яка є також джерелом наповнення місцевих бюджетів України. Цей податок має значні переваги як у фіскальному, так і в регулюючому аспектах:

1. Земельну ділянку неможливо приховати, тому не існує можливості ухилення від її сплати.

2. Земельний податок повністю сплачується землевласниками і не може бути перекладений на будь-якого іншого платника.

3. Земля як об'єкт оподаткування легко піддається точному обліку, що, в свою чергу, створює умови для точного визначення суми податкового зобов'язання на підставі достовірних даних про об'єкт оподаткування за звітний період. Адже крім грошової оцінки, об'єкт оподаткування має фізичний вимір, що спрощує його облік і визначення суми платежу.

4. При сплаті податку за землю забезпечується стимулювання власників землі та землекористувачів до більш продуктивної праці, оскільки розмір цього платежу залежить лише від розміру земельної ділянки, якою володіє його платник, а не від ефективності її використання.

5. Цей вид платежу як інструмент державного регулювання може сприяти ефективному користуванню землі – основного природного багатства, оскільки її платність змушує землевласника чи землекористувача отримувати дохід від використання земельних ділянок (бо це не призводить до зростання податкових платежів).

6. При цьому ставки плати за землю визначаються за стабільною кадастровою оцінкою земель від її категорії, угідь, груп ґрунтів і переглядаються лише у разі зміни цін та інших причин. Отже, встановлюючи кадастрові диференційовані ставки залежно від якості й місцезнаходження земельної ділянки, держава таким чином здійснює регулювання розподілу капіталу на території країни та її регіонів. Крім того, плата за землю є інструментом регулювання і територіального розміщення продуктивних сил у країні. Так, в індустріально перенасичених регіонах можуть встановлюватися підвищені ставки плати за землю. А для регіонів, які потребують додаткової підтримки з боку держави, навпаки, встановлюється пільгові [1].

У зв'язку з вступом в дію нового бюджетного і податкового законодавства в Україні отримала розвиток ідея запровадження децентралізованої моделі фінансового забезпечення місцевого самоврядування. Здійснення реформи на принципі децентралізації влади в Україні супроводжується передачею значних повноважень та фінансових ресурсів від органів державної влади органам місцевого самоврядування.

Суть реформи на принципі децентралізації:

– утворення виконавчих органів місцевого самоврядування на всіх рівнях: у громаді, районі та області;

– закріплення принципу субсидіарності при розмежуванні повноважень у системі органів місцевого самоврядування та їх виконавчих органів різних рівнів;

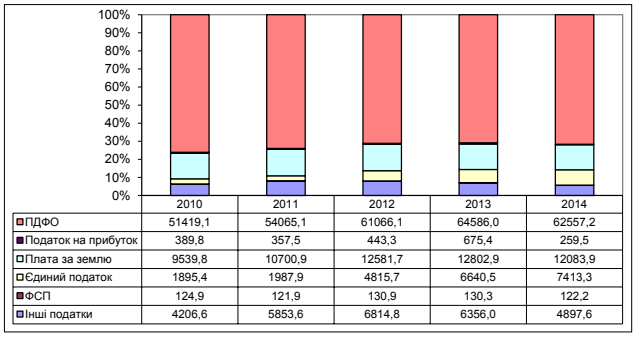
– органи місцевого самоврядування різних рівнів – громади, району, області – отримають повноваження, які найбільш ефективно виконувати саме на цьому рівні, а під повноваження отримують необхідні фінансові, матеріальні та інші ресурси під їхню власну відповідальність [3].

У грудні 2014 р. в країні відбулася фінансова децентралізація. Завдяки цьому у 2015 р. місцеві бюджети стали профіцитними та вже отримали 21 млрд. грн. доходу за перший квартал 2015 р. У більш віддаленій перспективі доходи місцевих бюджетів мають зрости у два-три рази. Для ефективного впровадження реформи на місцях Мінрегіоном були створені Офіси з реформи децентралізації. Їхня мета – запустити дію реформи у регіонах та допомогти в цьому місцевим громадам [4].

Податкові надходження є другим за обсягом надходження доходів до місцевих бюджетів. Їх питома вага в середньому коливається на рівні 40%, що свідчить про фіскальну спрямованість наповнення доходної частини місцевих бюджетів. Більш детально структуру податкових надходжень в розрізі найбільш важливих податків показано на рис. 1.

Виходячи із різноманітності форм господарювання та відносин власності, земля може виступати з різних сторін – як об'єкт та база оподаткування. Так, якщо земля використо-

вується власником для ведення присадибного господарства, вона оподатковується земельним податком [6, с. 370].



	2010	2011	2012	2013	2014
ПДФО	51419,1	54065,1	61066,1	64586,0	62557,2
Податок на прибуток	389,8	357,5	443,3	675,4	259,5
Плата за землю	9539,8	10700,9	12581,7	12802,9	12083,9
Єдиний податок	1895,4	1987,9	4815,7	6640,5	7413,3
ФСП	124,9	121,9	130,9	130,3	122,2
Інші податки	4206,6	5853,6	6814,8	6356,0	4897,6

Рис. 1. Структура податкових надходжень місцевих бюджетів України за 2010–2014 рр., млн. грн. [5]

Плата за землю є вагомим джерелом доходів місцевих бюджетів [5], її питома вага у структурі доходів має стабільну тенденцію. Вона є другим за обсягом джерелом надходжень доходів після податку на доходи фізичних осіб.

Надходження плати за землю до загального фонду місцевих бюджетів України у 2014 р. становлять 12 083,9 млн. грн. Порівняно з 2012 р. надходження зменшились на 719 млн. грн., або на 5,6% (табл. 1).

Позитивна динаміка, що спостерігалась до 2013 р., пояснюється підвищенням ставок земельного податку за земельні ділянки, грошова оцінка яких не проведена, та зростанням нормативної грошової оцінки землі внаслідок впливу інфляційних процесів.

Крім того, у 2012 р. було зафіксовано доволі значне зростання номінальних надходжень від усіх складових плати за землю, а найбільше (понад удвічі) – від надходжень орендної плати з юридичних осіб.

Такі значні прирости були пов'язані, зокрема, з введенням обмежень щодо надання пільг з плати за землю, скасування низки пільг для певних категорій платників та збільшення ставки земельного податку для окремих земельних ділянок.

Річний план з надходжень податку виконано лише на 86,3% [5]. Відсутність позитивної динаміки зміни темпів приросту надходжень із цього джерела свідчать про необхідність перегляду підходів до визначення бази оподаткування земельним податком.

Ситуація з сумою надходжень плати за землю у 2014 р. пояснюється насамперед складною соціально-політичною ситуацією в країні.

Питома вага плати за землю у доходах загального фонду місцевих бюджетів поступово зменшилась від 12,50% у 2012 р. та становила 12,0 % у 2014 р. (рис. 2).

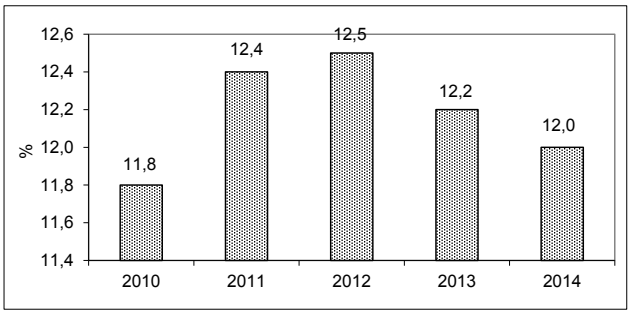


Рис. 2. Динаміка питомої ваги надходжень плати за землю в доходах загального фонду місцевих бюджетів в 2010–2014 рр., %

Це пов'язано як і з збільшенням суми доходів місцевих бюджетів, так і зі зменшенням обсягу надходження плати за землю у 2014 р. Найкращою є ситуація у 2012 р., що тільки підтверджує факт збільшення обсягу надходжень до місцевих бюджетів порівняно з іншими роками [7].

Рис. 3. Динаміка структури плати за землю у 2010–2014 рр., %

У структурі плати за землю щорічно відбуваються зміни за рахунок більш динамічного нарощування номінальних надходжень оренд-

Таблиця 1

Динаміка надходжень плати за землю до загального фонду місцевих бюджетів України в 2010–2014 рр.

Рік	Плата за землю, млн. грн.	Частка плати за землю в доходах місцевих бюджетів, %	Частка земельного податку в структурі плати за землю, %	Частка орендної плати в структурі плати за землю, %
2010	9539,9	11,8	32,0	68,0
2011	10700,9	12,4	30,2	69,8
2012	12581,7	12,5	28,7	71,3
2013	12802,9	12,2	26,3	73,7
2014	12083,9	12,0	26,2	73,8

ної плати та повільнішого зростання надходжень земельного податку (рис. 3). Така динаміка відображає поступове підвищення ставок орендної плати на тлі незмінності принципів щодо справляння земельного податку [8].

У 2014 р. продовжилася тенденція до збільшення частки орендної плати за земельні ділянки із одночасним зменшенням земельного податку. Це пояснюється тим, що ставки орендної плати не переглядаються у бік збільшення, водночас ставки земельного податку є фіксованими.

Позитивна динаміка надходжень плати за землю обумовлюється також і збільшенням кількості земель, де проведена грошова оцінка землі. Надходження коштів від плати за землю після проведення грошової оцінки земель населених пунктів, за підрахунками фахівців, збільшується, як правило, на 25–30%.

Слід зазначити, що основна сума надходжень плати за землю припадає саме на бюджети населених пунктів, хоча площа земель населених пунктів становить близько 12%.

Проведення робіт з нормативної грошової оцінки земель сприяє наповненню бюджетів за рахунок плати за землю. Так, значні обсяги робіт, які виконали землевпорядники у 2010–2011 рр., дали в результаті приріст надходжень у майже 2 млрд. грн. у 2013 р., що значно перевищило найоптимістичніші наші прогнози [8].

Враховуючи це, коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель, на який індексується нормативна грошова оцінка сільськогосподарських угідь, земель населених пунктів та інших земель несільськогосподарського призначення, розрахований відповідно до п. 289.2 ст. 289 Податкового кодексу України, станом на 1 січня 2015 р. становить 1,249 [5]. Це означає, що база оподаткування земельним податком та орендною платою за земельні ділянки державної та комунальної власності у 2015 р. в порівнянні з 2014 р. зросла на 25% [9].

Аналізуючи динаміку надходження плати за землю до бюджету міста, можна зробити висновок про щорічне зростання обсягів цього податку (рис. 4).

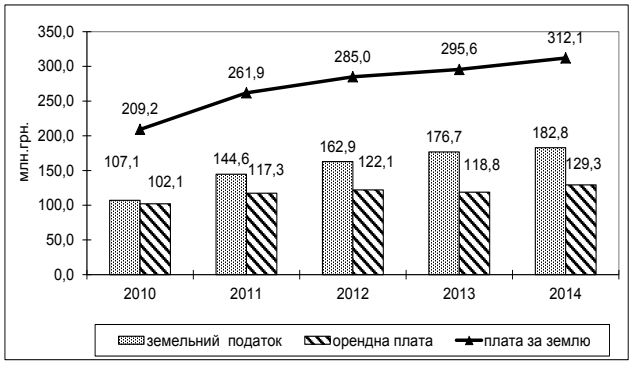


Рис. 4. Динаміка надходження плати за землю до бюджету м. Одеса за 2010–2014 рр., млн. грн.

У структурі плати за землю бюджету міста спостерігається щорічне переважання земельного податку над орендною платою, це свідчить про те, що більшу кількість податку сплачують до бюджету землекористувачі та власники земельних ділянок (рис. 4).

При справлянні плати за землю, здавалося б, не повинно існувати можливості ухилення від сплати, оскільки земельну ділянку не можна сховати, і як об'єкт оподаткування вона порівняно легко піддається чіткому обліку. Однак можна констатувати, що стан обліку земель, який існує сьогодні в державі, ведення земельно-кадастрової документації, дані якої є підставою для нарахування земельного податку, незавершення інвентаризації земель, часткова відсутність документів на право власності чи користування землею суттєво ускладнюють порядок обчислення та сплати плати за землю і призводять до втрат місцевих бюджетів.

З уведенням в дію нового законодавства плата за землю увійшла в склад податку на майно і відноситься тепер до місцевих податків, а не загальнодержавних, як було раніше. Це надало органам місцевого самоврядування дещо більше свободи. Встановлення як ставок земельного податку, так і нормативної грошової оцінки передано до повноважень місцевих рад. Місцеві ради зобов'язані щорічно встановлювати як ставки податку на землі, пільг по ньому, так і нормативну грошову оцінку земельних ділянок, що перебувають на території населених пунктів [10].

Питання встановлення та застосування ставок земельного податку викликало неабиякий резонанс не лише серед платників податків та громадськості, а й у органів місцевого самоврядування, адже в новій редакції Податкового кодексу України статті, які визначали окремі ставки податку, виключені, а відповідні рішення місцевими радами не приймались [11].

Особливу роль земельне оподаткування відіграє в аспекті вирішення питань дефіциту місцевих бюджетів. В багатьох зарубіжних країнах цю роль виконують податки на нерухоме майно. Країни з перехідною економікою зацікавлені у запровадженні на своїх територіях цього податку, оскільки він є одним із важелів отримання державою вигоди. Податок запроваджується органами місцевого самоврядування для отримання коштів для оплати послуг, які ними надаються. Використання податку на майно для фінансування державних послуг на місцях забезпечує взаємозв'язок між сплаченими податками і одержаними благами, що є важливим принципом організації ефективної системи оподаткування. Розширення бази дозволяє громадянам брати участь у фінансуванні тих послуг, які вони отримують від місцевих органів влади. І це є не лише свідченням їхньої готовності сплачувати за спожиті послуги, але й допомагає їм біль-

шою мірою відчути себе повноправними громадянами своєї країни. Зазначимо, що у цьому сенсі правове регулювання оподаткування як один з основних засобів державного впливу на суспільні відносини здійснюється з метою впорядкування їх в інтересах людини, суспільства і держави.

Висновки. Реформування земельних відносин має позитивні податкові наслідки для держави, оскільки значно розширює податкову базу операцій, які мають відношення до володіння, використання та продажу земельних ділянок. З іншої сторони, потребує подальшого дослідження механізм оподаткування орендованих земельних паїв агрохолдингами. Рівень податкових надходжень і податковий потенціал суттєво впливають на формування доходної бази місцевих бюджетів, що значно розширює можливості місцевого самоврядування адміністративно-територіальних одиниць і веде до фінансовій децентралізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сідельникова Л.П. Податкова система : [навч. посіб.] / Н.М. Костіна, Л.П. Сідельнікова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.ws.
2. Податковий кодекс України від 2 грудня 2010 р. зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/275517.
3. Децентралізація. Реформи в Україні [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://reforms.in.ua/index.php?pageid=decentralization.
4. Рішення Одеської міської ради «Про бюджет міста Одеси на відповідний рік» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.odessa.ua/ru/acts/council/57565/.
5. Звіт про виконання Зведеного бюджету України за 2010–2014 рр. / Державна казначейська служба [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua.
6. Дема Д.І. Податкові наслідки реформування земельних відносин / Д.І. Дема, Ю.Ю. Сус, В.М. Трокоз // Вісник Житомирського національного агроекологічного університету. – 2011. – № 2(2). – С. 369–375 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vzhnau_2011_2(2)__44.pdf.
7. Бюджетний моніторинг: аналіз виконання бюджету за 2014 р. / Інститут бюджету та соціально-економічних досліджень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ibser.org.ua/news/429/130434/.
8. Визначено коефіцієнт індексації нормативної грошової оцінки земель за 2014 р. / Державна фіскальна служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://sfs.gov.ua/media-tsentr/novini/180560.html.
9. Спрощенцям про зміни у 2015 р. Територіальні органи ДФС у Черкаській області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ck.sfs.gov.ua/media-ark/news-ark/178427.html.
10. Полюх М.М. Проблеми земельного оподаткування в Україні / ММ. Полюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=73676.
11. Податок на землю: які ставки правильно застосувати [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.dtkt.ua.

УДК 339.977

Кирєєва А.Є.
студентка
Національного технічного університету
«Київський політехнічний інститут»

МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ

INTERNATIONAL COLLABORATION IN THE FIELD OF INFORMATIONAL AND COMMUNICATIONAL TECHNOLOGIES

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню інформаційно-комунікаційних технологій у сфері міжнародного співробітництва. Представлено теоретико-методологічну базу сутності міжнародного співробітництва та інформаційно-комунікаційних технологій, вперше запропоновано компонентну структуру ІКТ. Проведено системно-структурний аналіз сучасного стану розвитку ІКТ у світі та Україні при порівнянні спеціалізованих показників. Оцінювання впливу факторів розвитку ІКТ на міжнародне співробітництво дозволило прийти до висновку, що рівень розвитку ІКТ прямо пропорційний рівню розвинутості міжнародних відносин та міжнародного співробітництва країн. Отримані результати дозволять в подальшому розробити сукупність шляхів вдосконалення розвитку ІКТ та їх впливу на національну економіку України на міжнародному, національному та галузевому (підприємницькому) рівнях, керуючись прикладом досліджуваних високорозвинутих країн.

Ключові слова: міжнародне співробітництво, інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ), міжнародне науково-технічне співробітництво, ВВП на душу населення (ПКС), індекс розвитку ІКТ, експорт, імпорт, рівень проникнення мобільного зв'язку, соціально-економічний та науково-технічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию информационно-коммуникационных технологий в сфере международного сотрудничества. Представлена теоретико-методологическая база сущности международного сотрудничества и информационно-коммуникационных технологий, впервые предложена компонентная структура ИКТ. Проведен системно-структурный анализ современного состояния развития ИКТ в мире и Украине при сравнении специализированных показателей. Оценка влияния факторов развития ИКТ на международное сотрудничество позволило прийти к выводу, что уровень развития ИКТ прямо пропорционален уровню развитости международных отношений и международного сотрудничества стран. Полученные результаты позволят в последующем разработать совокупность путей совершенствования развития ИКТ и их влияния на национальную экономику Украины на международном, национальном и отраслевом (предпринимательской) уровнях, руководствуясь примером исследуемых высокоразвитых стран.

Ключевые слова: международное сотрудничество, информационно-коммуникационные технологии (ИКТ), международное научно-техническое сотрудничество, ВВП на душу населения (ППС), индекс развития ИКТ, экспорт, импорт, уровень проникновения мобильной связи, социально-экономический и научно-технический развитие.

ANNOTATION

The article investigates ICT in international collaboration. The article presents the theoretical and methodological framework essence of international cooperation and information and communication technology, first proposed component structure of ICT. A system-structural analysis of the current state of ICT development in the world and Ukraine, comparing the specialized indices. Assessing the impact of ICT on factors of international cooperation have come to the conclusion that the level of development of ICT is directly proportional to the level of development of International Relations and International Cooperation. The results will furtherset upthe ways to improve the development of ICT and their impact on the national economy of Ukraine at the international, national and industry (business) levels, following the example of the highly developed countries, which were studied.

Keywords: international cooperation, information and communication technologies (ICT), the international scientific and technical cooperation, GDP per capita (PPP) index of ICT, export, import, mobile penetration, socio-economic and scientific-technical development.

Постановка проблеми. Інтенсивний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій (ІКТ) поставив людство перед початком нової фази свого розвитку – глобальним інформаційним суспільством, перехід до якого, в свою чергу, передбачає здійснення певних трансформацій в економічній, соціальній, політичній, правовій, культурній структурі суспільства кожної країни.

Досвід розвинених держав світу та численні дослідження в цій галузі свідчать про те, що ІКТ надають можливість для зростання конкурентоспроможності національної економіки, вирішення соціальних проблем, поліпшення стану навколишнього середовища тощо. Саме тому проблема оцінки розвитку інформаційно-комунікаційних технологій на основі міжнародного співробітництва України є досить актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням дослідження розвитку ІКТ на основі міжнародного співробітництва займаються наступні зарубіжні науковці: Арон Р., Мерле М., Рябов С.П., Спікан Н.Дж., Шахназаров Г.Х., Шнідер Р. та ін. Серед вітчизняних економістів вагомий внесок в дослідження міжнародного співробітництва та розвитку сфери ІКТ зробили: Ажнюк М.О., Будаговська С.А., Войтко С.В., Герасимчук В.Г., Даниленко Н.Б., Коломиєць В.Д. тощо.

Численні дослідження економістів у розвинених країнах світу підтверджують той факт, що ІКТ містять у собі величезний потенціал для економічного зростання та перетворення суспільного життя. Все це свідчить про необхідність систематизації накопичених знань за визначеною тематикою та адаптації основних теоретичних положень до змін рівня міжнародного співробітництва в галузі ІКТ України.

Мета статті полягає у розробці методичних засад та практичних рекомендацій, спрямованих на оцінку розвитку інформаційно-комунікаційних технологій та міжнародного співробітництва в даній сфері в умовах глобальної інформатизації суспільства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародні відносини характеризуються значними відмінностями від інших форм суспільних відносин, оскільки охоплюють будь-які види стосунків, що виникають у міжнародному середовищі [1, с. 143].

Міжнародне співробітництво – це універсальна форма організації спільного або взаємоузгодженого виробництва за участю іноземних партнерів двох або декількох країн, заснована на розподілі виробництва продукції, комерційному співробітництві, взаємній гарантії ризиків, спільному захисті інвестицій і промислових секретів.

Сучасний розвиток світового господарства супроводжується розвитком різних форм міжнародного співробітництва, що являють собою систему техніко-економічних, організаційно-економічних і виробничих відносин між економічними суб'єктами різних країн [2, с. 151]. Однією з таких форм виступає науково-технічне співробітництво, що тісно пов'язане з таким новим технічно-економічним поняттям, як інформаційно-комунікаційні технології [3].

У сучасному світі інформаційні технології (ІТ) дедалі активніше застосовуються в різноманітних сферах життя суспільства, видозмінюючи їх і надаючи соціальному та людському розвитку нових якостей, сенсів та вимірів. Інформаційна складова відіграє також суттєву роль у формуванні конкурентного потенціалу держав, розвитку міжнародних відносин [4].

Схарактеризуємо поняття «інформаційно-комунікаційні технології (ІКТ)»: визначення часто використовується як синонім до інформаційних технологій (ІТ), хоча ІКТ – це загальніший термін, який підкреслює роль уніфікованих технологій та інтеграцію телекомунікацій (телефонних ліній та бездротових з'єднань), комп'ютерів, програмного забезпечення, накопичувальних та аудіовізуальних систем, які дозволяють користувачам створювати, одержувати доступ, зберігати, передавати та змінювати інформацію [5, с. 113].

На разі ІКТ мають досить складну і розгалужену структуру (рис. 1).

Інформаційно-комунікаційні технології є потужним інструментом впливу на розвиток держави й суспільства і реального сектору промисловості, який може виступити «локомотивом» не лише розвитку економіки в цілому, але й змін в політичному та суспільному житті країни.

Сьогодні інформаційні технології впроваджуються на багатьох підприємствах, організаціях

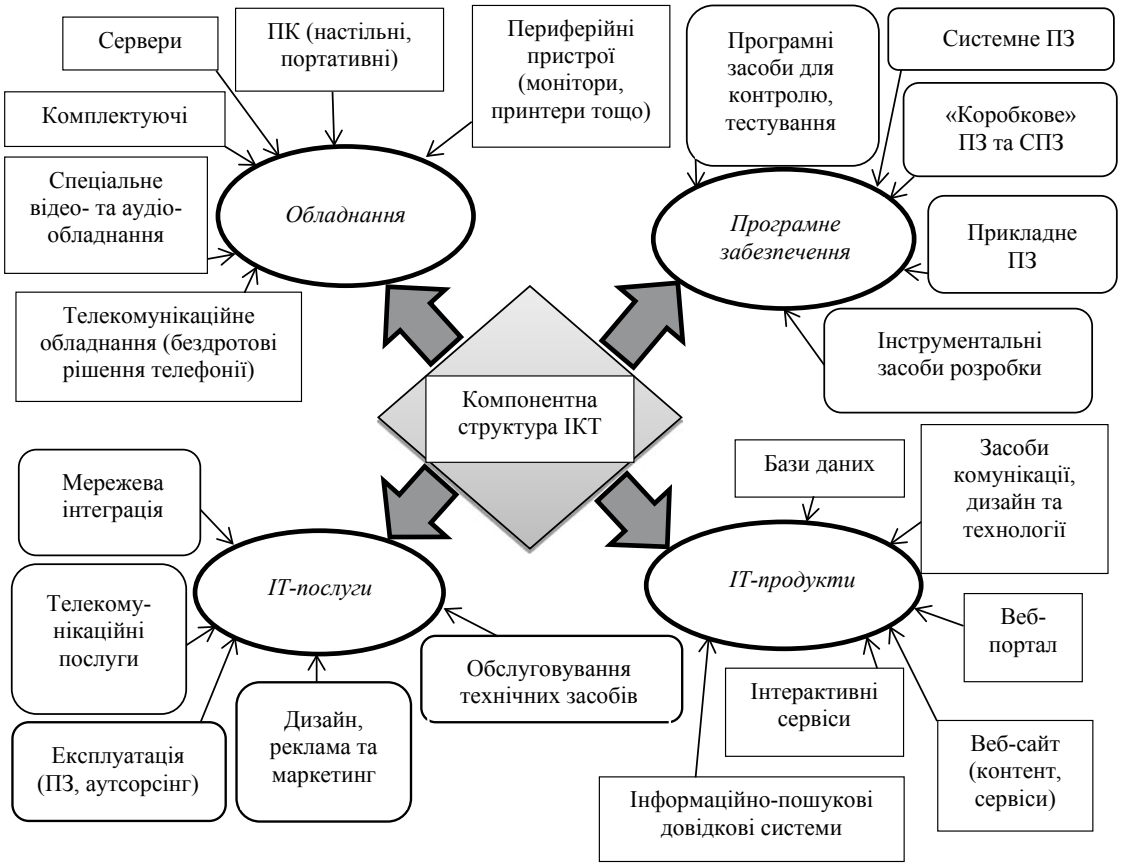


Рис. 1. Компонентна структура інформаційно-комунікаційних технологій

Джерело: розроблено автором на основі [6]

та різних органах влади. Розроблені концепції впровадження ІКТ в наукові заклади, фабрики, заводи, логістичні системи тощо. Ці процеси набули масового розповсюдження не тільки на національному, а й на глобальному рівні. Для того щоб економіка країни постійно розвивалася та вдосконалювалася, необхідне тісне співробітництво з іншими гравцями на світовій арені. Тобто за сучасних тенденцій міжнародне співробітництво неодмінно має місце бути. А сфера ІКТ не є винятком [6].

Для цілісного й об'єктивного аналізу стану ІКТ в світі доцільно згрупувати топ-15 країн за рівнем розвитку ІКТ, розглянути їх на рівні соціально-економічного, науково-технічного розвитку та порівняти досліджувані показники даних країн з Україною. Це дозволить виявити рівень міжнародного співробітництва досліджуваних держав, а на основі отриманих показників виникне можливість для України перейняти успішний досвід високотехнологічно розвинутих країн в умовах інформатизації суспільства.

Одним з основних показників рівня соціально-економічного розвитку країни є величина ВВП на душу населення за ПКС (табл. 1).

Тобто в соціально-економічному розвитку в умовах інформатизації суспільства серед досліджуваних країн лідирують Норвегія, Люксембург та Сінгапур. Україна, за даними Світового банку, займає 91-у позицію у світовому рейтингу, тим самим отримуючи останнє місце за ДВВП (ПКС) серед досліджуваних країн. Уважаємо, що група з дуже високим рівнем ДВВП має найкращі умови для співробітництва.

Таблиця 1

ВВП на душу населення за ПКС в досліджуваних країнах

Економіка	Місце	2014	2013	2012	2011	2010	2009
Південна Корея	26	30180	29110	28250	26450	26890	26130
Швеція	8	43960	42700	40460	38320	41000	39300
Ісландія	21	34770	32800	30210	30410	31160	35270
Данія	7	44070	42960	41860	39240	40460	38070
Фінляндія	16	39150	38710	37130	36450	38240	36130
Норвегія	1	67450	62240	58420	55610	61060	55590
Нідерланди	10	43750	43290	40940	40370	42000	41350
Велика Британія	20	35620	35260	34520	35280	37130	36500
Люксембург	2	60950	61140	58100	52190	66660	67920
Гонконг (Китай)	6	52190	51430	48140	45260	47430	44670
Австралія	12	42540	40000	37440	38670	35850	34820
Японія	18	36750	35330	34830	32880	34710	34500
Швейцарія	4	55000	51770	51670	48380	44740	45060
Макао (Китай)	–	Н.д.	68000	57750	46770	46140	50210
Сінгапур	3	60110	59950	57280	47730	49620	51170
Україна	91	7180	6970	6540	6130	7200	6820

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Таблиця 2

Топ-15 країн за індексом розвитку ІКТ (IDI)

Економіка	2014		2013		2012		2011		2010	
	Місце	IDI	Місце	IDI	Місце	IDI	Місце	IDI	Місце	IDI
Південна Корея	1	8,57	1	8,51	1	8,45	3	7,68	2	7,23
Швеція	2	8,45	2	8,41	2	8,34	1	7,85	1	7,27
Ісландія	3	8,36	4	8,12	4	8,17	6	7,23	4	7,06
Данія	4	8,35	3	8,18	3	8,29	4	7,53	3	7,18
Фінляндія	5	8,24	5	7,99	5	8,04	12	7,02	11	6,70
Норвегія	6	8,13	6	7,97	13	7,52	9	7,11	9	6,78
Нідерланди	7	8,00	7	7,85	6	7,82	5	7,37	5	7,06
Велика Британія	8	7,98	11	7,65	9	7,75	10	7,07	12	6,70
Люксембург	9	7,93	9	7,76	7	7,76	2	7,71	6	6,98
Гонконг (Китай)	10	7,92	10	7,66	11	7,68	11	7,04	10	6,78
Австралія	11	7,90	15	7,54	21	7,05	15	6,90	14	6,51
Японія	12	7,82	8	7,77	8	7,76	8	7,12	7	6,89
Швейцарія	13	7,78	12	7,52	10	7,68	7	7,19	6	6,83
Макао (Китай)	14	7,65	13	7,67	14	7,51	24	6,29	28	5,73
Сінгапур	15	7,65	14	7,55	12	7,66	14	6,95	15	6,47
Україна	68	4,64	69	4,38	62	4,34	59	3,83	51	3,80

Джерело: розроблено автором на основі [8–12]

Всесвітнім самітом з інформаційного суспільства визначено два основні показники рівня розвитку інформаційного суспільства у країнах світу – індекс розвитку ІКТ та вартість цінового кошика ІКТ. В таблиці 2 представлено розташування досліджуваних країн за індексом розвитку ІКТ за 2009–2014 рр.

Як видно з таблиці 2, розташування країн за індексом ІКТ загалом відповідає їх розташуванню за рівнем ВВП на душу населення, що свідчить про визначальний вплив інформаційних чинників на економічний розвиток у сучасному світі. Вважаємо, що група лідерів за ранжуванням має високий рівень розвитку співробітництва в сфері ІКТ.

До складу індексу розвитку ІКТ за методикою Міжнародного союзу електрозв'язку входять так звані підіндекси: доступу, використання та навичок, які більш детально розкривають градацію розвитку рівня ІКТ у світі. Зобразимо значення визначених показників у 2014 р. по країнах (рис. 2).

З рис. 2 бачимо, що рівень досліджуваних показників по країнах в середньому досить схожий. Найбільший рівень доступу ІКТ мають такі країни, як Гонконг (Китай) (9,18), Люксембург (8,93), Ісландія (8,77). Найнижче значення в України (5,27). Це свідчить про неналежний рівень в нашій країні забезпеченості лініями фіксованого та стільникового телефонного зв'язку, наявність низької пропускної здатності міжнародних Інтернет-каналів, малий відсоток домогосподарств, що мають доступ до ПК та Інтернету.

Щодо підіндексу використання ІКТ, то лідерами у 2014 р. є Швеція (8,25), Південна Корея (8,22), Данія (8,15), це говорить про високу частку користувачів Інтернету в даних країнах, велику кількість користувачів фіксованого дротового широкосмугового доступу (ШСД) та вагому кількість контрактів на послуги мобільного ШСД на 100 мешканців. За даним підіндексом в рейтингу досліджуваних країн аутсайдерами виступають: Швейцарія (6,54) та Україна (1,76). Остання, в свою чергу, отримала найнижче значення показника, зайнявши 92-у позицію в рейтингу МСЕ.

Згідно з підіндексом навичок ІКТ, що характеризує високий рівень коефіцієнта грамотності дорослого населення, відсотка людей, які мають середню та вищу освіту, лідерами серед досліджуваних країн виступають Південна Корея (9,86), Фінляндія (9,80), Австралія (9,29). Останні позиції займають Люксембург (7,23) та Сінгапур (7,12). Варто відмітити, що Україна (9,17) за даним показником посідає 11-е місце в рейтингу МСЕ у світі, підкреслюючи наявність високого рівня висококваліфікованих кадрів в країні, що є позитивною ознакою в подальшому розвитку інформатизацій суспільства. Даний показник є запорукою створення ефективного міжнародного співробітництва, тож чим його значення вище, тим більш налагоджений рівень співробітництва з іншими країнами.

Іншим важливим показником, що відображає рівень розвитку інформаційного суспільства, є вартість цінового кошика ІКТ. При цьому слід враховувати, що чим вище вартість цінового кошика ІКТ в країні, тим нижче в цій країні доступ до ІКТ.

Зазначимо, що ціни на послуги ІКТ в 2014 р. ненабагато збільшилися або взагалі залишилися на тому ж рівні порівняно з 2013 р. На рис. 3 представлено розташування країн за вартістю цінового кошика ІКТ у 2014 р.

За рівнем вартості цінового кошика (рис. 3) серед досліджуваних країн лідируючу позицію отримує Україна (2,4), тобто це вказує на високу вартість послуг ІКТ в нашій державі, що значно заважає подальшому розвитку інформатизації, тим самим забезпечуючи відставання України від інформатизовано розвинутих країн. Найнижча вартість цінового кошику ІКТ представлена в країнах Азії: Макао (Китай) (0,2), Гонконг (Китай) (0,4) та Сінгапур (0,4).

Для оцінювання та порівняння рівня розвитку інформаційного суспільства застосовують інтегровані індекси та ключові показники галузі. Високий рівень таких показників говорить про значний розвиток інформатизації

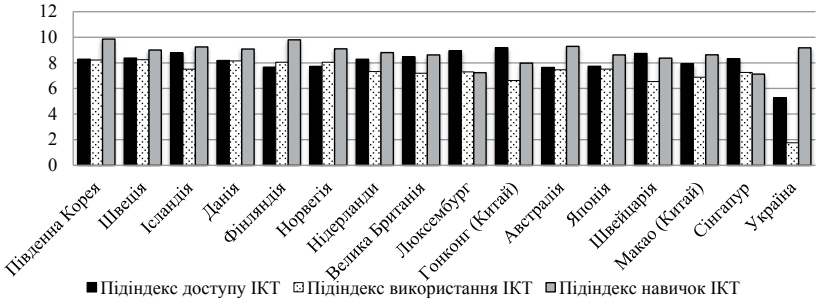


Рис. 2. Підіндекси розвитку ІКТ: доступу, використання і навичок, 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [7]

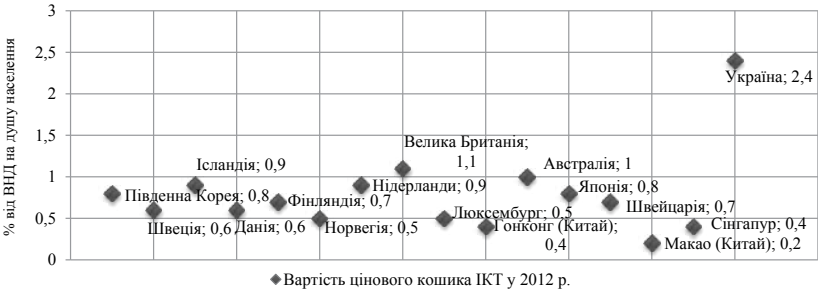


Рис. 3. Вартість цінового кошика ІКТ у країнах, 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [7]

країни, що слугує подальшому удосконаленню співробітництва в галузі ІКТ.

Проаналізуємо дані показники у досліджуваних країнах за 2014 р. та визначимо зміну величини значення порівняно з 2009 р. (табл. 3).

Протягом 2009–2014 рр. спостерігається надзвичайний прогрес ІКТ в усьому світі. Однак «цифровий розрив» між розвиненими і країнами, що розвиваються, залишається значним.

Експорт/імпорт товарів ІКТ (% від загального числа експорту/імпорту товарів) (рис. 4) включає телекомунікації, аудіо і відео, комп'ютер і супутнє обладнання; електронні компоненти та інші товари інформаційно-комунікаційних технологій. Програмне забезпечення входить у вартість.

За рис. 4 у 2014 р. країни можна поділити на дві групи: перша – де експорт переважає імпорт товарів ІКТ, – Сінгапур (34 і 23), Південна Корея (22 і 10), Гонконг (Китай) (43 і 41) та ін. В цих же країнах частка експорту/імпорту товарів ІКТ від загального експорту/імпорту товарів сягає найбільшого значення, що свідчить про розвиненість товарообороту саме у сфері міжнародної торгівлі інформаційно-комунікаційними технологіями, тобто про високий рівень міжнародного співробітництва даних країн. Друга – країни, в яких переважає імпорт товарів ІКТ, – Макао (Китай) (6 і 14), Австралія (1 і 9), Данія (3 і 8), Норвегія (2 і 7) та ін. Дані країни більше закуповують товарів ІКТ, аніж виробляють, що значно погіршує їх становище в рейтингах інформатизації суспільства. Вважаємо, що їх продукція є неконкурентоспроможною, або ж вітчизняні виробники не спроможні задовольнити попит місцевого населення. До другої групи також відносимо й Україну (1 і 4).

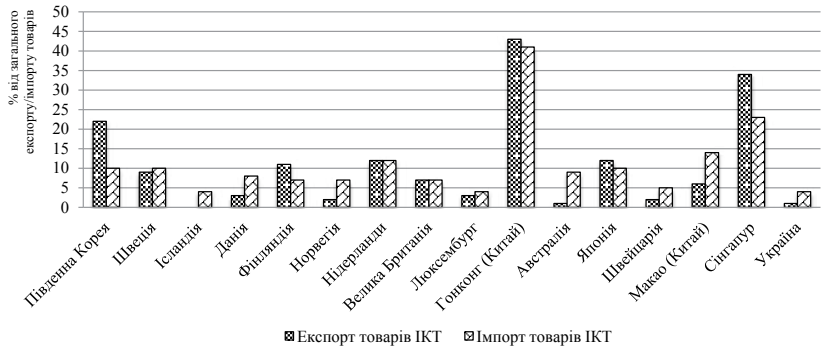


Рис. 4. Експорт та імпорт товарів ІКТ в країнах, 2014 р.

Джерело: розроблено автором на основі [7]

За даними Форбс, у рейтингу Global 2000 Leading Companies серед досліджуваних країн найбільшими компаніями у галузі ІКТ виступають: China Mobile (Гонконг, 29-е місце), Vodafone (Велика Британія, 33-тє місце), Nippon Telegraph & Tel (Японія, 46-е місце), Hitachi (Японія, 117-е місце) та ін. [8]. Фінляндія, Ісландія, Макао (Китай) та Україна до рейтингу не увійшли, що значно погіршує конкурентні можливості даних країн в сучасному стані інформатизації суспільства та говорить про їх недостатній рівень міжнародного співробітництва [7].

Таблиця 3

Основні показники розвитку інформаційного суспільства, на 100 жителів

Економіка	Користувачі Інтернету	Зміна порівняно з 2009 р.	Інтернет бродбенд абоненти	Зміна порівняно з 2009 р.	Абоненти стільникового зв'язку	Зміна порівняно з 2009 р.	Захищені сервери*	Зміна порівняно з 2009 р.
Південна Корея	84	5	37	6	109	16	1999	1502
Швеція	94	12	32	2	125	15	1444	843
Ісландія	96	5	34	2	108	1	2869	1450
Данія	93	8	39	5	118	3	2104	1299
Фінляндія	91	10	30	-1	172	57	1555	1012
Норвегія	95	8	36	6	117	10	1742	1120
Нідерланди	93	7	40	7	118	1	2391	1610
Велика Британія	87	12	34	8	135	14	1200	449
Люксембург	92	13	32	5	Н.д.	–	2258	1520
Гонконг (Китай)	73	8	31	4	229	74	627	386
Австралія	81	12	24	3	106	6	1265	450
Японія	79	5	28	6	111	27	742	343
Швейцарія	85	8	40	9	130	21	2222	1409
Макао (Китай)	60	14	26	4	290	129	2258	1520
Сінгапур	74	4	25	6	152	27	610	250
Україна	34	27	8	6	130	12	27	24

*Дані за 2015 р. на млн. жителів

Джерело: розроблено автором на основі [8–12]

Міжнародне співробітництво базується на економічному лідерстві країни, останнє пов'язане із високими соціальними стандартами, при цьому змінюється співвідношення між роллю економічних і соціальних чинників у його досягенні.

Матеріальною основою зміни місця та ролі економіки у житті суспільства стали процеси, що відбувалися саме в економіці під впливом розвитку НТР, стрімкого скорочення часу між науковими відкриттями та впровадженням їх результатів в усі сфери суспільного життя. Усвідомлення цього факту людством обумовило появу нових індикаторів соціально-економічного розвитку, які можуть схарактеризувати рівень міжнародного співробітництва в сфері ІКТ в тій чи іншій країні.

Тож розглянемо в досліджуваних країнах показники розвитку однієї з форм міжнародного співробітництва – МНТС (табл. 4).

Задля деталізованого аналізу залежно від значення високотехнологічного експорту (ВТЕ) згрупуємо досліджувані країни за групами (табл. 5).

З таблиці 5 учасники першої групи є лідерами з рівня ВТЕ, що говорить про високий рівень розвитку науково-технічного співробітництва в даних країнах. Дві останні підгрупи можуть значно варіюватися, враховуючи відсоткове значення ВТЕ від експорту продукції обробної промисловості. Наприклад, Гонконг (Китай) попри низьке значення за групуванням має 16% ВТЕ від експорту продукції обробної промисловості, коли Україна при середньому значенні охоплює лише 6% ВТЕ від експорту продукції обробної промисловості.

Лідерами за поданою кількістю патентних заявок є Японія (342 796), Південна Корея (188 915), Австралія (26 358) та Велика Британія (23 235). Це вказує на високий рівень розвитку МНТС в даних країнах і сприяє покращанню рівню розвитку ІКТ. Серед досліджуваних країн найгірші результати мають Люксембург (161), Макао (Китай) (58) та Ісландія (44). Дані країни потребують залучення більшої кількості фінансових ресурсів в науково-технічний розвиток економіки. Доцільно відмітити високий рівень України за результатами дослідження даного показника – всього 4 955 патентних заявок за 2012 р., з яких 2 464 подавалися нерезидентами та 2 491 – резидентами. Тобто Україна має всі перспективи для розвитку МНТС і, як наслідок, збільшення розвитку ІКТ в країні, що є позитивним фактором.

Дослідники в НДДКР є професіоналами, які зайняті в розробці або створенні нових знань, продуктів, процесів, методів або систем і в управлінні відповідними проектами. Даний

Таблиця 4

Чинники розвитку інформаційного суспільства у 2014 р.

Економіка	Високотехнологічний експорт		Патентні заявки		Дослідники в НДДКР/ млн. осіб	Науково-технічні статті в журналах	Топ-500 університетів
	млрд. $	% *	Нерезиденти	Резиденти			
Південна Корея	121,31	26	40779	148136	5451	25593	2,2
Швеція	16,54	13	148	2288	5191	9473	2,2
Ісландія	0,103	14	7	37	9118	258	0
Данія	8,82	14	229	1406	6723	6071	0,8
Фінляндія	4,44	9	129	1698	7423	4878	1
Норвегія	4,51	19	555	1009	5504	4777	0,8
Нідерланди	63,96	20	338	2375	3218	15508	2,4
Велика Британія	67,78	22	7865	15370	4202	46035	7,4
Люксембург	0,86	8	52	109	5105	204	0
Гонконг (Китай)	0,84	16	12817	171	2925	Н.д.	1
Австралія	4,76	13	23731	2627	4397	20603	3,8
Японія	123,41	17	55783	287013	5151	47106	4
Швейцарія	50,10	26	1508	1480	3285	10019	1,4
Макао (Китай)	0	0	53	5	476	Н.д.	0
Сінгапур	128,24	45	8604	1081	6307	4543	0,4
Україна	2,62	6	2464	2491	1253	1727	0

* Від експорту продукції обробної промисловості

Джерело: розроблено автором на основі [8–12]

Таблиця 5

Групування країн за рівнем високотехнологічного експорту у 2014 р., млрд. $

Групи	Значення ВТЕ	Країни
Дуже високий	≤120	Південна Корея, Японія, Сінгапур
Високий	50-120	Велика Британія, Нідерланди, Швейцарія
Середній	1-50	Швеція, Данія, Фінляндія, Норвегія, Австралія, Україна
Низький	≥1	Ісландія, Люксембург, Гонконг (Китай), Макао (Китай)

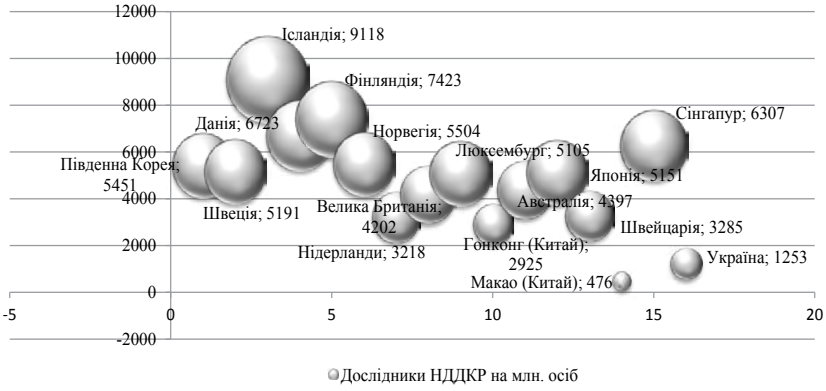


Рис. 5. Дослідники НДДКР в країнах у 2014 р., на млн. осіб

Джерело: розроблено автором на основі [7]

показник передбачає характеристику рівня МНТС та розвитку ІКТ в країні (рис. 5).

Тут лідерами виступають країни Північної Європи: Ісландія, Фінляндія, Данія, Норвегія. Також в першість увійшов Сінгапур. Це свідчить про високий рівень МНТС в цих державах. Невисокий рівень кількості дослідників НДДКР наявний у Гонконзі (Китай), Україні та Макао (Китай).

Науково-технічні статті в журналах відносяться до числа наукових та інженерних статей, опублікованих в наступних областях: фізика, біологія, хімія, математика, клінічна медицина, медико-біологічні та інженерно-технічні дослідження, а також Землі і космосу.

Чим більша кількість статей, тим вищий рівень розвитку МНТС та ІКТ в країнах. З табл. 4. бачимо, що передові позиції за даним показником у 2011 р. займають Японія (47 106), Велика Британія (46 035) та Південна Корея (25 593). Україна (1 727) має невисокий рівень кількості науково-технічних статей, проте передує Ісландії (258) та Люксембургу (204).

Широкий доступ до різних форм навчання свідчить про високий рівень розвитку МНТС та ІКТ в країнах. Керуючись Шанхайським рейтингом вищих навчальних закладів світу (табл. 4), найбільше ВНЗ в топ-500 входить з Великої Британії (7,4%), Японії (4%) та Австралії (3,8%), що говорить про високий рівень розвитку освітньої системи як позитивного фактору в досліджуваних явищах. Серед досліджуваних країн ВНЗ Ісландії, Люксембургу, Макао (Китай) та України в топ-500 не увійшли, значно понижуючи можливості розробки міжнародного співробітництва в галузі ІКТ даних країн.

Таким чином, для досліджуваних країн притаманним є високий рівень ДВВП (ПКС), індексу розвитку ІКТ, відносно дешевий кошик цін на послуги ІКТ, спостерігаються високі темпи розвитку науки та інновацій, що забезпечують потреби експортоорієнтованих галузей, а також широкий доступ населення до різних форм навчання.

Висновки. На сьогодні потенціал ІКТ-сфери розглядається як ефективна основа для соціально-економічних перетворень, створення дієвої економіки, зміцнення громадянського суспільства та сприяння демократизації держави, що сприятиме розвитку міжнародного співробітництва. Впровадження ІКТ та тісна співпраця на міжнародному рівні, їх широке застосування в різних сферах життєдіяльності особи, суспільства та держави є одним з найважливіших інструментів сталого розвитку, що сприяє підвищенню рівня економічного, соціального, культурного, технологічного розвитку кожної країни.

Світова інфокомунікаційна галузь найбільш динамічно розвивається останні кілька десятиліть. Для цілісного й об'єктивного аналізу стану ІКТ в світі нами було згруповано топ-15 країн за рівнем розвитку ІКТ, розглянуто їх на рівні соціально-економічного, науково-технічного розвитку та порівняно показники даних країн з Україною. Тож, для досліджуваних країн притаманним є високий рівень ДВВП (ПКС), індексу розвитку ІКТ, відносно дешевий кошик цін на послуги ІКТ, спостерігаються високі темпи розвитку науки та інновацій, що забезпечують потреби експортоорієнтованих галузей, а також широкий доступ населення до різних форм навчання. Все це сприяє розвитку інформатизації суспільства як на національному, так і на міжнародному рівнях. Україна не входить до найвищих категорій розвитку ІКТ, однак наша держава має неабиякий потенціал для подальшого розвитку інформатизації економіки. Дослідження на прикладі найкращих за позиціями розвитку ІКТ країн допоможе Україні створити свою власну успішну національну модель розвитку інформатизації суспільства, що сприятиме розширенню та удосконаленню міжнародного співробітництва.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вотченікова О.В. Міжнародне співробітництво як стратегічний напрям макроекономічного розвитку України / О.В. Вотченікова // Торгівля і ринок України : темат. зб. наук. пр. вип. 32 / Голов. ред. О.О. Шубін. – Донецьк : ДонНУЕТ, 2011. – 426 с.
2. Герасимчук В.Г., Войтко С.В. Міжнародна економіка : [навч. посіб.] / В.Г. Герасимчук, С.В. Войтко. – К. : Знання, 2009. – 302 с.
3. Загальні засади міжнародного співробітництва [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.radazed.org.ua/mizhnarodne-spivrobitnictvo.html.
4. Суть та особливості науково-технічних відносин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrreferat.com/index.php?referat=32477&pg=0.
5. Закон України «Про Національну програму інформатиза-

ції» від 04.02.1998 р. № 74/98-ВР. – К. : Парлам. вид-во, 2002. – 207 с.
6. Інформаційно-комунікаційні технології у зовнішньополітичній діяльності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uadoc.zavantag.com/text/15850/index-1.html.
7. The World in 2014: ICT Facts and Figures [Електронний ресурс]. – Режимдоступу : http://www.itu.int/ITU-D/ict/material/FactsFigures2014.pdf.
8. Manual for Measuring ICT Access and Use by Households and Individuals 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/dms_pub/itu-d/opb/ind/D-IND-ITCMEAS-2014-PDF-E.pdf.
9. Measuring the Information Society 2009 – ITU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/material/2009/MIS2009_w5.pdf.
10. Measuring the Information Society 2011 – ITU [Електронний. ресурс]. – Режим доступу : https://www.itu.int/ITU-D/ict/publications/idi/material/2011/MIS2011-ExecSum-R.pdf.
11. Measuring the Information Society 2012 – ITU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/en/ITUD/Statistics/Documents/publications/mis2012/MIS2012_without_Annex_4.pdf.
12. Measuring the Information Society 2013 – ITU [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.itu.int/en/ITU-D/Statistics/Documents/publications/mis2013/MIS2013-exec-sum_R.pdf.

УДК 330.34:338.124.4:336.275(495)

Колобердянко І.І.
доцент кафедри міжнародної економіки та економічної теорії Запорізького національного університету

Стрілець Н.В.
студент економічного факультету Запорізького національного університету

АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ В РЕСПУБЛІЦІ ГРЕЦІЯ В ПЕРІОД КРИЗОВОГО СТАНОВИЩА

THE ANALYSIS OF SOCIO-ECONOMIC INDICATORS IN THE REPUBLIC OF GREECE AMID CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті на основі статистичних даних міжнародних компаній розглянуто сучасний стан економіки Республіки Греція. Досліджено причини виникнення проблем, що знайшли своє відображення у важливих соціально-економічних показниках, їх вплив на добробут населення, а також найсуттєвіші причини їх стрімкого розвитку. Проведено трендовий аналіз задля визначення закономірностей та зв'язку зміни даних показників з загальною економічною ситуацією в країні. Значну увагу приділено внутрішній ситуації країни, зокрема, експортно-імпортним операціям, рівню безробіття, корумпованості та ін. Розглянуто і зовнішні причини кризи: зміни стану іноземних інвестицій та ріст зовнішнього боргу країни. За результатами проведеного аналізу надано рекомендації.

Ключові слова: економіка, дефолт, криза, зовнішній борг, добробут населення.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе статистических данных международных компаний рассмотрено сегодняшнее состояние экономики Республики Греция. Исследованы причины возникновения проблем, которые нашли свое отражение в важных социально-экономических показателях, их влияние на благосостояние населения, а также существенные причины их стремительного развития. Проведен трендовый анализ для определения закономерностей и связи изменения данных показателей с общей экономической ситуацией в стране. Значительное внимание уделено внутренней ситуации страны, в частности, экспортно-импортным операциям, уровню безработицы, коррумпированности и др. Рассмотрены и внешние причины кризиса: изменения состояния иностранных инвестиций и рост внешнего долга страны. По результатам проведенного анализа даны рекомендации.

Ключевые слова: экономика, дефолт, кризис, внешний долг, благосостояние населения.

ANNOTATION

According to the international companies' statistics the current situation of the Republic of Greece's economy is reviewed in the article. The reasons of the problems reflected in the important socio-economic indicators, their impact on the nation's welfare, and the most essential reasons for their rapid development are examined. Trend analysis to determine the regularities and relations of changes in these indicators with the general economic situation in the country is used. Special attention is paid to the internal situation of the country, including export and import operations, the level of unemployment, corruption, etc. Also external causes of the crisis are discussed: changes in foreign investments and growth of the external debt. The recommendations based on the analysis are given.

Keywords: Economy, default, crisis, external debt, welfare.

Постановка проблеми. Під час глобальної світової кризи 2008–2009 рр. світ вступив в глобальну рецесію, яка викликала широке скорочення бізнесу, зростання безробіття і скорочення державних доходів. Деякі з найбільших і найбільш шанованих банків, інвестиційних і страхових компаній оголосили про своє банкрутство або були на грані цього. Майже у всіх промислово розвинених країнах і багатьох країнах з ринком, що розвиваються, оголосили рятувальні пакети для економічного та фінансового секторів. Низка країн, в крайньому випадку, звернулися до запозичення у Міжнародного валютного фонду. Яскравим прикладом тогочасної ситуації є Республіка Греція, нестабільність фінансово-економічної ситуації та кредитонеспроможність якої сягають значних розмірів і сьогодні. Ця проблема до сих пір не вирішена і продовжує залишатися актуальною не лише для країн ЄС, а й для всього світового співтовариства. Стурбованість ЄС щодо кризового стану Греції викликана величезним державним боргом цієї країни, який становить близько 300 млрд. євро, або 113 % її ВВП. При цьому дефіцит грецького бюджету в 2009 р. досяг 12,7%. Це ж стосується й інших країн зони євро. Так, незважаючи на активне втручання міжнародних і регіональних організацій, показники розвитку економіки зони євро стали знижуватися порівняно з 2008 р. У цілому в зоні європадіння ВВП склало 4% проти росту 0,5% у 2008 р. (найгірший показник з 1993 р.). Зниження інвестицій склало 11%, експорту – 13,2% й імпорту – 11,8%. Рівень безробіття продовжував підвищуватися, досягши до кінця 2009 р. у середньому по зоні євро 9,9% [4].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед робіт економістів і аналітиків, присвячених дослідженню кризи у Греції, на окрему увагу заслуговують праці В. Колташова [1], Я. Бреммера [2], фахівців Всесвітнього економічного форуму (Reporton Global Competitiveness [3]), а також публікації науковців, розміщених на європейських економічних Інтернет-ресурсах.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим необхідно зазначити, що в наявних сучасних наукових

публікаціях недостатньо приділяється уваги дослідженню даної проблеми, що є суттєвим бар'єром для розроблення методичних рекомендацій для подальшої стратегії розвитку країни, яка опинилась у кризовому становищі.

Мета статті полягає у дослідженні соціально-економічних показників, які характеризують кризовий стан Республіки Греція, причин їх зміни та наслідків впливу на загальну соціально-економічну ситуацію в країні. Певні узагальнення та висновки можуть бути враховані при здійсненні подальших реформ в економіці країн Європи, зокрема й України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Протягом багатьох років Греція, Іспанія та інші країни ЄС мали найвищі темпи економічного зростання в зоні євро, причому низькі відсоткові ставки сприяли буму в галузі будівництва та споживчих витрат.

Проте з 2008 р. економіка Греції характеризується різким спадом, розвитком кризового становища і навіть дефолтом.

Так, на думку В.Г. Колташова, найголовніші причини виникнення кризи в економіці держави є:

– переважання на грецьких ринках імпортних товарів;

– великий зовнішній борг країни;

– зростання рівня безробіття, особливо серед молоді;

– зниження рівня туризму, що є основною статтею прибутку ;

– зменшення іноземних інвестицій;

– високий рівень корумпованості (й небажання влади боротись з цим явищем) [1; 6–11].

Вважаємо за доцільне більш детально дослідити перелічені вище причини, опираючись на статистичні дані.

Переважання на грецьких ринках імпортних товарів. Згідно з офіційними даними, експорт в 2009 р. склав 29,14 млрд. євро, що становить менше ніж 30% від імпортованих товарів (імпорт за 2010 р. становить 93,91 млрд. євро).

Основними товарами грецького експорту в останні роки стали нафтопродукти, отримані в результаті переробки імпортної сировини – на них в 2012 р. довелося 37% грецького вивезення (у 2006 р. – 12%). У той же час частка агропродовольчих товарів в експорті Греції в 2006–2014 рр. впала з 21% до 11%. Відповідно, частка нафти і нафтопродуктів в грецькому імпорті в 2006–2014 рр. зросла з 17% до 33%. У 2006–2014 рр. в географії зовнішньої торгівлі Греції відбулися істотні зміни: частка 27 країн ЄС скоротилася в грецькому експорті з 66% до 44%, а в імпорті – з 59% до 46%.

Великий зовнішній борг. Греція – найбільш проблемна країна щодо заборгованості. Загальна сума зовнішнього боргу Греції досягла рекордних 330 млрд. євро, це найвищий рівень в історії країни. Зовнішній борг досяг 161,3% ВВП у 2012 р. (для порівняння – 97,4% ВВП на 2008 р.) (рис. 2). Це найвищий показник зовнішнього боргу серед всіх країн Євросоюзу.

Структура боргу іншим країнам та інституціям згруповано в таблиці 1 та рисунку 3.

Таблиця 1

Структура зовнішнього боргу Греції країнам, липень 2015 р.

№	Країна	Сума боргу, млрд. євро
1	Німеччина	56,5
2	Франція	42,4
3	Італія	37,3
4	Іспанія	24,8
5	Нідерланди	11,9
6	Бельгія	7,2
7	Австрія	5,8
8	Фінляндія	3,7

Складено за джерелом [4]

Отже, з таблиці 1 видно, що найбільшу суму боргу серед країн-позичальників, майже 30%, Греція винна Німеччині, трохи меншу, майже 22%, – Франції. Загальна сума боргу країнам складає майже 200 млрд. євро.

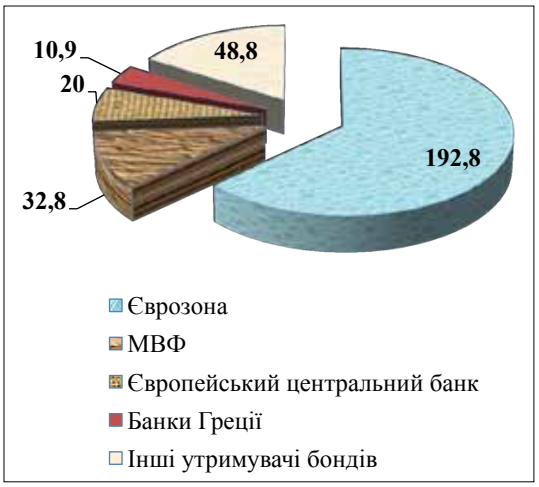


Рис. 1. Структура зовнішнього боргу Греції інституціям, липень 2015 р.

Складено за джерелом [4]

Зокрема, слід зазначити, що в липні 2015 р. Греція не здійснила обов'язковий платіж за кредитами МВФ на суму $1,6 млрд. і тим самим увійшла у стан технічного дефолту.

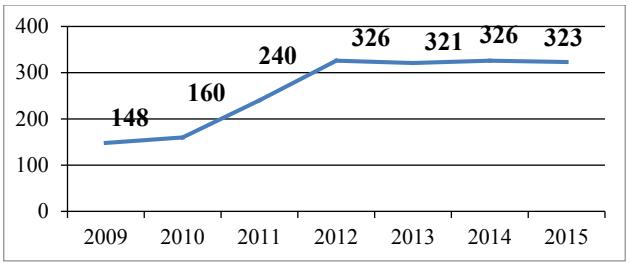


Рис. 2. Тенденції зміни зовнішнього боргу Республіки Греція, млрд. євро, 2009–2015 рр.

Складено за джерелом [4]

Зростання рівня безробіття. З 2009 р. рівень безробіття в країні стрімко зростає. Особливо стрімко безробіття зазнало змін в період 2012–2013 рр. – спостерігається збільшення на 46%. Саме в травні 2013 р. зафіксовано найвищий рівень безробіття – 27,6%; зміни за період 2009–2015 рр. зображено на рисунку 3.

Особливо негативна тенденція спостерігається в безробітті серед молоді, де даний показник сягнув 61%. Стрімке зростання безробіття почалось з 2009 р., з міжнародної кризи. І лише з травня 2014 р. відбулися зміни в бік зменшення, проте такі зміни мають нерівномірний характер і коливаються від 48,2% до 57,1%.

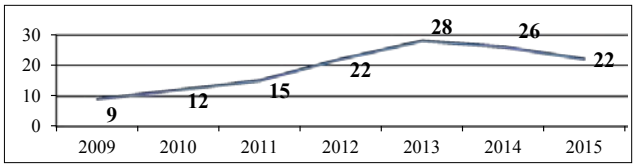


Рис. 3. Зміна рівня безробіття Республіки Греція у відсотках, 2009–2015 рр.

Складено за джерелом [4]

Зниження рівня туризму. Туризм в Греції – одна з провідних галузей економіки Греції, саме на неї припадає 18% ВВП країни і 16% робочої сили.

У 2008–2009 рр. кількість туристів дещо скоротилась через світову економічну кризу. Туристичний сектор в Греції постраждав від спаду у світовій економіці та високого курсу євро по відношенню до американського долара, британського фунта і низки інших валют. Так в 2010 р. падіння у галузі туризму склало 10% порівняно з попереднім роком. Зміни в бік зменшення спостерігаються і в подальші періоди, що призвело до значного зменшення інвестицій в країну.

Основними інвесторами в країну в період кризи залишаються Туреччина – 55% та Болгарія – 8%.

В загальному вигляді інвестиції зазнали значного зменшення починаючи з початку 2009 р. В 2015 р. вони зменшились майже втричі порівняно з 2008 р. (рис. 4).

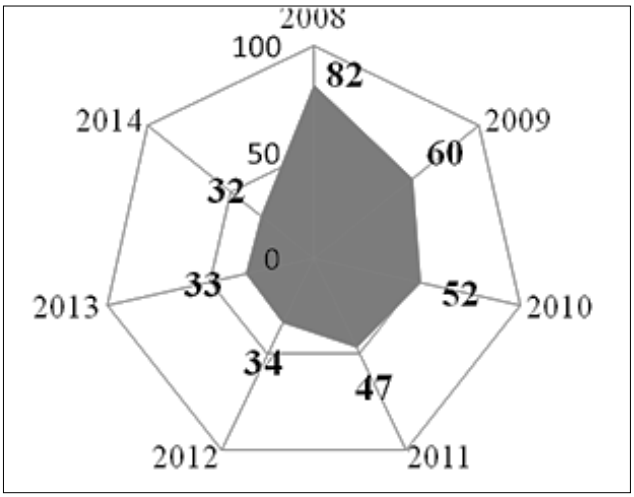


Рис. 4. Розмір інвестицій в країну, млрд. дол., 2008–2014 рр.

Складено за джерелом [4]

Високий рівень корумпованості. Тіньова економіка, за оцінками, становить близько 20%. При цьому значною проблемою для Греції залишаються корумпованість та тіньовий сектор економіки. За результатами опитування більше

Антикризові заходи

Скорочення видатків державного бюджету	Позички, кредити у МВФ та Європейського центрального банку
1) підвищення ставок податку на додану вартість, що за розрахунками мало забезпечити приплив додаткових коштів до бюджету на 1,3 млрд. дол.; 2) збільшення акцизів на тютюн, алкоголь, паливо і т. д.; 3) підвищення податків на предмети розкоші, на нерухомість, на доходи підприємств; 4) приватизація державної власності; 5) урізання заробітної плати державним службовцям і скорочення їх кількості; 6) заморожування розміру пенсій; 7) зниження соціальних витрат і відміна деяких видів пільг.	1) виділення допомоги в розмірі 110 млрд. євро в 2010 р. Кошти виплачувались протягом трьох років, з них 40 млрд. – до кінця 2010 р. Це було спільне рішення ЄС і МВФ, який зобов'язався виділити 30 млрд. Решту коштів мали надати Єврокомісія і окремі країни Єврозони. 2) згідно з прийнятою програмою допомоги в 2010 р., Греція отримала близько 10 млрд. євро від МВФ і ще 30 млрд. – від європейських країн. Відсотки по кредиту не перевищували 5% річних, це значно менше, ніж вартість позики на відкритому ринку. Перший пакет (20 млрд. євро) був виділений в травні 2010 р.

Рис. 5. Антикризові заходи в Республіці Греція

6 тис. осіб, проведеного грецьким відділенням «Трансперенсі Інтернешнл», у 2009 р. греки витратили 462 млн. євро на хабарі держслужбовцям і ще 325 млн. євро як «винагороду» в приватному секторі. Хабарі пішли переважно на видачу прав і автомобільних номерів, отримання дозволів на будівництво, розміщення в державних медичних установах, а також до податкових органів (характерним прикладом є корупційний скандал із компанією Siemens в 2008 р.).

Рівень ділової довіри в країні має нерівномірний характер протягом 2009–2012 рр. Так, в 2010 р. рівень ділової довіри зріс майже на 30% порівняно з попереднім роком, а вже в 2014 р. спостерігається різкий спад на 20%.

Статистичні дані свідчать про уповільнення темпів економічного зростання, та поступового зниження загального добробуту країни. Так, в Республіці Греція існували можливі негативні наслідки, що могли мати місце не лише на національній арені країни, а й глобальне значення. Серед таких наслідків слід виділити:

– оголошення неплатоспроможності Греції – дефолт;

– вихід із Єврозони і повернення до національної валюти – драхми;

– вихід країни із Євросоюзу.

Такі наслідки мали б серйозний вплив на всю Єврозону. Так, по-перше, вихід однієї країни міг спричинити падіння економіки іншої і, як наслідок, згодом навіть розпад Європейського Союзу. По-друге, грецький уряд розумів, що якщо вони вийдуть із зони євро, то назад повернутись в них не буде можливості. По-третє, як зазначав міністр фінансів країни Яніс Варуфакіс, Греція не може повернутись до старої національної валюти – драхми, так як верстати, на яких друкувалася драхма, після входження країни в Єврозону, були знищені, а на їх відновлення необхідна значна сума грошей. Так, сумісною співпрацею грецького уряду з Європейським Союзом було прийнято низку антикризових заходів, що в перспективі націлені на стабілізацію економіки. Ці заходи базово можна розділити на дві групи: зорієнтовані на скорочення державного бюджету та націлені на кредитування (рис. 5).

Висновки. За період кризи з 2009 р. у Республіці Греція спостерігається низка негативних аспектів, що говорить про уповільнення темпів економічного зростання та зниження загального добробуту країни. Це знайшло свій прояв у ключових змінах соціально-економічних показниках Греції, зокрема:

– знизились темпи зростання ВВП країни (наприклад, у 2008 р. ріст ВВП склав 1%, у 2009 р. – -2,3%, 2010 р. – -3,5%, 2011 р. – -7,1%, 2012 р. – -6,4%, 2013 р. – – 7,6%, 2014 р. – -6,8%);

– зріс рівень безробіття в країні – з 7,7% у 2008 р. до 27,9% у 2013 р.;

– зріс загальний рівень інфляції з 1,4% у 2009 р. до 4,7 % у наступному році та подальше зростання даного показника;

– збільшився державний борг країни, в період з 2008 по 2015 р. він зріс з 250 млрд. євро до 330 млрд. євро; в 2013 р. державний борг становив 175% від ВВП.

– скоротились соціальні виплати населенню країни.

Вихід з кризового стану Республіки Греція став єдино можливим лише за сумісної праці з Європейським Союзом, виконання низки стратегічних заходів для стабілізації економіки, що сприяло в незначній мірі пожвавленню економіки лише в 2015 р.

При цьому масштабність відновлення економіки неможлива без подолання тих бар'єрів, що виникли в результаті проведення безвідповідальної економічної політики попередніх урядів і з якими не можна не рахуватись, впроваджуючи відповідні стратегічні заходи з подолання кризи:

1. Соціальне невдоволення населення. Програма стратегічних заходів передбачає додаткове збільшення грошових коштів до бюджету шляхом: урізання заробітної плати державним службовцям і скорочення їх кількості, заморожування розміру пенсійних виплат, зниження соціальних витрат (на освіту, медицину, виплати по безробіттю) і відміна деяких видів пільг, підвищення податків на нерухомість та на діяльність підприємств, збільшення ставок податку на додану вартість. Такі зміни зумовили напружений стан в соціальній обстановці країни: в Греції прокотилась ціла низка виступів та демонстрацій, що активно виступали проти впровадження таких заходів і створювали дисбаланс соціально-економічного середовища. Тому задля запобігання відповідних ситуацій рекомендуємо створювати умови більш м'якої соціальної політики задля зменшення напруженості на арені соціальних відносин і підвищення довіри населення.

2. Значне зростання суми боргу країни. Так, борг країни сягнув 330 млрд. євро, і в липні 2015 р. Греція не здійснила обов'язковий платіж за кредитами МВФ на суму 1,6 млрд. євро, тим самим увійшла у стан технічного дефолту. Для взяття необхідної суми боргу необхідно співставити з сумою грошових надходжень до бюджету країни, а також з річним ВВП задля розрахунку платоспроможності. В Греції відсоток боргу від ВВП сягнув до 175%, що, по суті, підтверджувало ризик невиплат позик та кредитів.

3. Стратегічні заходи, розроблені сумісно з Європейським Союзом, зорієнтовані на надходження грошових коштів до бюджету з внутрішньої та зовнішньої арени. Але недостатньо було приділено уваги показникам інфляції, безробіттю, корумпованості в країні, а це одні із ключових показників соціально-економічної стабільності та належного рівня добробуту населення.

Врахування вищезазначених положень спри-

ятиме подоланню бар'єрів у впровадженні розроблених антикризових заходів, що дасть змогу більш швидко і гнучко реагувати на необхідні зміни і прискорить реформування економіки Республіки Греція.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колташов В. Кризис глобальной экономики / В. Колташов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rutracker.org/forum/viewtopic.php?t=2356224
2. Bremmer I. Every Nation for Itself: Winners and Losers in aG-Zero World / I. Bremmer. – New York : Portfolio, May 2012; TheJ Curve: A New Way to Understand Why Nations Rise and Fall /I. Bremmer. – Simon & Schuster, 2006; revised paperback, 2007.
3. Global competitiveness report 2011-2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www3.weforum.org/docs/WEF_GCR_Report _2011-12.pdf
4. Foreign direct investment statistics [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecd.org/document/8/0,3746, en_2649_33763_4093 0184_1_1_1_1,00.html

УДК 339.5.012:338.41.01

Галунець Н.І.
аспірант,
Миколаївський національний аграрний університет

Поліщук В.Р.
магістр,
Миколаївський національний аграрний університет

СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

STRUCTURING OF THE ECONOMIC POTENTIAL OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN THE SPHERE OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано існуючі теоретичні підходи щодо економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності та визначення його структури. Доведено необхідність дослідження питань структуризації економічного потенціалу підприємства у сфері ЗЕД та його вагомих складових.

Ключові слова: економічний потенціал, структуризація, зовнішньоекономічна діяльність, аграрне підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие теоретические подходы относительно экономического потенциала аграрных предприятий в сфере внешнеэкономической деятельности и определение его структуры. Доказана необходимость исследования вопросов структуризации экономического потенциала предприятия в сфере ВЭД и его весомых составляющих.

Ключевые слова: экономический потенциал, структуризация, внешнеэкономическая деятельность, аграрное предприятие.

ANNOTATION

The article analyzes existing theoretical approaches regarding the economic potential of agricultural enterprises in the sphere of foreign economic activity and the determination of its structure. The necessity of the study of the structuring of the economic potential of the enterprise in the field of foreign trade and its most significant components.

Keywords: economic potential, structuring, foreign trade, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Необхідність забезпечення умов для розвитку аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності висуває вимоги цілеспрямованого формування їхнього економічного потенціалу, величина якого не є детермінованою ні в часі, ні в просторі. Зі зміною стану підприємства відбувається трансформація його потенціалу, ускладнюється його структура, відбувається переорієнтація векторів його формування та реалізації. На сьогодні не сформовано чіткого та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. Тому нині стає актуальним питання дослідженню аспектів структуризації наявного економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню сутності економічного потенціалу підприємств та його структури присвячені праці вчених-економістів Н.С. Краснокутської [4], Є.В. Лапіна [6], В.В. Россохи [7], О.С. Федоніна [8] та ін. Питання розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств та дослідження її ролі на загальнонаціональному рівні простежується у працях таких економістів, як О.В. Білик, І.Д. Бурковський, А.І. Зацепило, Г.В. Климик, А.В. Ключник, Н.М. Курида, О.В. Пирог, С.В. Шерстюк та ін. Однак проблема структуризації економічного потенціалу з урахуванням особливостей сільського господарства у сфері зовнішньоекономічної діяльності є недостатньо вивченою.

Метою роботи є визначення підходів щодо структури економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

Виклад основного матеріалу. При формуванні та використанні економічного потенціалу аграрного підприємства проводиться його декомпозиція на компоненти, встановлюються їхні функції і зв'язки, тобто здійснюється структуризація. Чіткого та однозначного уявлення про структуру економічного потенціалу аграрного підприємства у сфері зовнішньоекономічної діяльності поки не сформовано. Це обумовлено тим, що дослідження з даної проблеми здійснюються в рамках окремих проявів потенціалу.

Варто зазначити, що сільське господарство як галузь матеріального виробництва має низку особливостей, що позначаються на його функціонуванні в умовах зовнішньоекономічної діяльності. Однією з причин цього є те, що в сільському господарстві економічний процес відтворення тісно переплітається з природними (біологічними) процесами.

Сільськогосподарська продукція виробляється за допомогою живих організмів (рослин, тварин, мікроорганізмів), які часто функціонують як засоби виробництва. Оскільки ці живі організми розвиваються за біологічними законами, то цим і зумовлюється відома залежність процесу відтворення в сільському господарстві від природних факторів, що у свою чергу вимагає їх всебічного врахування і глибоких знань агробіологічної науки.

Сільськогосподарське виробництво здійснюється в різних ґрунтово-кліматичних умовах – добрих, середніх і поганих, що безпосередньо позначається на результатах господарської діяльності підприємств і має наслідком (за інших однакових умов) істотну диференціацію рівня їхнього економічного розвитку. Поряд з цим у сільському господарстві робочий період не збігається з періодом виробництва. У результаті такого незбігу виникає сезонність виробництва, яка виявляється у нерівномірному, переривчастому використанні робочої сили і засобів виробництва, в нерівномірному надходженні продукції і доходів протягом року. В результаті необхідним є врахування цих особливостей при визначенні структури економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності.

У результаті накопичено багатий інструментарій оцінки ринкових, виробничих, фінансових можливостей аграрних підприємств, але разом з тим відчувається недолік повноти охоплення та систематизованого підходу в представленні структури економічного потенціалу [5].

Загалом, необхідність визначення економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності виникає у таких розповсюджених виробничих ситуаціях:

– інвестиційно-фінансовий напрям: оцінка вартості підприємства, злиття підприємства, поглинання тощо;

– виробничо-господарський напрям: визначення напрямів розвитку підприємства відповідно до стратегії та цілей, до ринкових умов, до специфічних особливостей підприємства, прийняття рішень щодо інвестиційних проектів, визначення слабких складових виробничої діяльності тощо.

Перша виробнича ситуація, що вимагає оцінки вартості аграрного підприємства та його активів при здійсненні зовнішньоекономічної діяльності, отримала широке розповсюдження у наукових роботах. Беручи за основу саме таку виробничу ситуацію, низка дослідників звертають свою увагу на розрізнені складові потенціалу з функціональної точки зору (наприклад, виробничий, управлінський потенціал, зовнішньоекономічний потенціал та ін.) та проводять структуризацію задля полегшення виокремлення та підрахунку таких складових [1; 4; 6].

З іншого боку, практика господарювання, стратегічного планування та розвитку вимагає визначення та підрахунку потенціалу аграрного підприємства відповідно до забезпечення його стабільного розвитку, конкурентоспроможності на зовнішньому ринку.

В економічній літературі наявні різні підходи до визначення структури економічного потенціалу аграрних підприємств. Більшість дослідників розглядає ресурсну структуру потенціалу з урахуванням різної кількості складових. Відповідно до ресурсної концепції, економічний потенціал аграрних підприємств розглядається як система ресурсів, що вступають у взаємодію й обумовлюють досягнуті результати.

Особливо за даною концепцією у структурі економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності варто виділяти такі основні елементи [2]:

- технічні ресурси (виробничі потужності та їхні особливості, обладнання, матеріали, що зможуть забезпечити здійснення зовнішньоекономічної діяльності);
- технологічні ресурси (технології, наявних конкурентоспроможних ідей, наукові розробки, які впливають на розвиток зовнішньоекономічної діяльності);
- кадрові ресурси (кваліфікаційний, демографічний склад працівників, їхнє прагнення до знань і удосконалення, інтелектуальний капітал, що забезпечують здійснення зовнішньоекономічної діяльності);
- просторові ресурси (наявність виробничих приміщень, території підприємства, комунікацій, можливість розширення, що зможуть забезпечити здійснення зовнішньоекономічної діяльності);
- інформаційні ресурси (кількість і якість інформації, каналів її поширення та ін., які впливають на здійснення та розвиток зовнішньоекономічної діяльності);
- ресурси організаційної структури системи управління (охоплює характер та гнучкість керуючої системи, швидкість проходження керуючих впливів у сфері зовнішньоекономічної діяльності);
- фінансові ресурси (наявність і достатність власного та позикового капіталу, стан активів, ліквідність, наявність кредитних ліній, які впливають на здійснення зовнішньоекономічної діяльності).

Необхідно зазначити, що ресурсний підхід не дає повної характеристики структури економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності. У даному випадку розглядається лише один аспект – ресурси.

Існують також інші підходи до визначення структури економічного потенціалу аграрних підприємств. Насамперед, можна виділити концепція функціонального підходу, яка полягає у тому, що економічний потенціал визначається як сукупність можливостей підприємства забезпечувати свою діяльність в аспекті досягнення цілей виробничо-господарської діяльності. За функціональним підходом, до складу економічного потенціалу входять: виробничий, маркетинговий, інформаційний, техніко-технологічний, організаційний, соціальний та фінансовий потенціали [1].

Дослідивши наукові джерела, щодо визначення категорії економічний потенціал, ми підтримуємо думку Р.Ю. Сіміонов: «...це здатність підприємства створювати, зберігати, розвивати і активно використовувати матеріальні і нематеріальні активи, кадровий ресурс і можливості

бізнес-середовища для забезпечення конкурентоспроможної діяльності на ринку».

Особливий науковий інтерес викликають ті дослідження багатоаспектного аналізу структури економічного потенціалу, де поряд з ресурсним, функціональним й таке інше, розглядаються ще й інші аспекти структури, що дає повніше уявлення про його елементний склад.

Нині найбільш детально та структуровано економічний потенціал підприємства представлений у працях О.С. Федоніна [8], Є.В. Лапіна [6] та А.Е. Воронкової [2]. Зазначені автори виділяють об'єктивні та суб'єктивні складові економічного потенціалу підприємства.

Об'єктивні складові пов'язані з матеріально-речовинною та особовою формою економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД. Вони споживаються і відтворюються у тій чи іншій формі у процесі функціонування. До них належать: інноваційний потенціал, виробничий потенціал, фінансовий потенціал та потенціал відтворення.

Суб'єктивні складові пов'язані із суспільною формою їх виявлення. Вони не споживаються, а становлять передумову, загальноекономічний, загальногосподарський соціальний чинник раціонального споживання об'єктивних складових. До суб'єктивних складових належать: науково-технічний потенціал, управлінський потенціал, потенціал організаційної структури управління, маркетинговий потенціал та зовнішньоекономічний потенціал.

О.В. Арєф'єва, Т.В. Харчук, О.С. Федонін із співавторами пропонують визначення процесу формування потенціалу підприємства як процесу ідентифікації та створення спектра підприємницьких можливостей, його структуризації та побудови певних організаційних форм для стабільного розвитку та ефективного відтворення. О.В. Арєф'єва, О.С. Федонін виділяють основні підходи до формування економічного потенціалу: системний, маркетинговий, функціональний, відтворювальний, інноваційний, нормативний, комплексний, інтеграційний, динамічний, оптимізаційний, адміністративний, поведінковий, ситуаційний, структурний [1].

Представлені підходи відображають важливу особливість економічного потенціалу, а саме здатність, можливість суб'єктів господарювання на різному рівні суспільного виробництва вирішувати поставлені завдання, економічний потенціал господарюючого суб'єкта є інтегральною оцінкою його потенційних можливостей та їх реалізації для досягнення економічного ефекту, сукупність сприятливих можливостей є головною умовою ефективного перетворення ресурсів на бажаний результат.

Враховуючи проведені дослідження і особливості зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств, ми зробили висновок, що у структурі економічного потенціалу аграрного підприємства у сфері ЗЕД варто виділяти три окремі складові – матеріально-речова, соціально-економічна й організаційно-управлінська.

Матеріально-речові складові (потенціал) можна визначити як здатність енергетичних засобів, сільськогосподарських машин і предметів праці виконувати сільськогосподарські роботи у встановлені терміни відповідно до передових агротехнологій. При дослідженні матеріально-речових компонентів економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД, необхідно враховувати їхнє подвійне походження – природне (природний потенціал) та трудове (трудовий). Насамперед, необхідно виділяти компоненти природного потенціалу. Зокрема, можна виділити підсистеми агробіокліматичного потенціалу, що включає потенціал землі, кліматичних умов, біопотенціал рослинництва і тваринництва, техніко-технологічний та фінансовий потенціал. Тому для повнішого використання біогенетичного потенціалу сільськогосподарських культур у процесі виробництва він має узгоджуватися з природно-кліматичним потенціалом шляхом раціонального розміщення виробництва за зонами країни. Матеріально-технічні засоби і ресурси праці, будучи взаємозамінними, динамічними і відтворювальними факторами, в принципі піддаються господарському регулюванню.

Під організаційно-управлінською складовою ми розуміємо ієрархічно впорядковану систему органів управління функціонуванням аграрного підприємства на території області, яка дає можливість реалізувати механізм прийняття рішень, від яких залежить розвиток зовнішньоекономічної діяльності. До цієї складової економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД можна віднести підприємницький, інформаційний та інфраструктурний потенціали. Варто зазначити, що при виході на зовнішній ринок аграрне підприємство потрапляє в умови жорсткої міжнародної конкуренції, а робота у цих умовах потребує використання сучасних методів управління. Особливі вимоги висуваються не тільки до конкурентоспроможності аграрної продукції, що експортуються, а й до творчого використання маркетингових методів: знання особливостей національного законодавства, ділових звичаїв, політичних факторів.

Соціально-економічна складова включає трудовий потенціал, який охоплює як зайняте у даний час населення, так і те, яке готується до праці. Найголовнішою особливістю цієї складової є самовідтворення трудового потенціалу, тобто за чисельністю, статево-віковою, професійно-кваліфікаційною та освітньою структурою він динамічний і піддається відтворенню. Головним показником використання даного потенціалу є продуктивність праці.

Сучасна зовнішньоекономічна діяльність охоплює різні напрями роботи аграрних підприємств, це – зовнішньоторговельна, інвес-

тиційна, виробнича кооперація у галузі обміну продукцією, інформацією, результатами інтелектуальної діяльності тощо. У зв'язку із цим, на нашу думку, більш розгорнуте та точне визначення структури економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД буде із врахуванням фінансової складової, яка ґрунтується на об'єктивних передумовах – наявності та можливостях залучення фінансових ресурсів для здійснення ЗЕД. Останні можуть бути представлені у формі грошових коштів, коштів у розрахунках і фінансових інвестицій і сформовані за рахунок різних джерел (власного та позикового капіталу) та з використанням різних технологій і механізмів фінансування.

Наступною складовою структури економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД є нематеріальна складова, сформована за рахунок технологічних ресурсів, що визначає наявність на аграрному підприємстві можливостей функціонування та розвитку за рахунок розробки та впровадження відповідних технологій. Її наявність є ключовою передумовою для використання конкурентних стратегій. Впровадження, наприклад, системи «бережливого виробництва» (lean production), управління запасами «точно в термін» (just-in-time), потокових технологій або системи самообслуговування в торгівлі дозволяють, перш за все, реалізувати стратегію низьких витрат за рахунок оптимального розподілу ресурсів.

Використання нематеріальних ресурсів, у свою чергу, зумовлюють необхідність вивчення іншої складової аграрного підприємства – інформаційного потенціалу.

Інформаційна складова економічного потенціалу аграрних підприємств відіграє вирішальну роль у сфері ЗЕД де діє високий конкурентний тиск, а її виділення пов'язано із сучасною тенденцією загальної інформатизації суспільства, коли раціональне використання економічного потенціалу неможливе без адекватного сучасним вимогам інформаційного забезпечення. Змістовне наповнення інформаційного потенціалу пов'язано з можливостями формування збирання, зберігання, обробки (аналізу) та поширення інформаційних ресурсів на підприємстві. Поряд з цим низький рівень інформаційного потенціалу може свідчити про великі майбутні проблеми внаслідок невідворотного технологічного відставання і втрати конкурентоспроможності аграрного підприємства, як на внутрішньому так, і на зовнішньому ринку.

Формування та реалізація економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД має прямий зв'язок із кадровим, організаційним, фінансовим потенціалом, а також можливостями інформаційного забезпечення процесу розробки та впровадження технологій. Раціональне використання його передбачає поєднання і дотримання оптимальної пропорційності та збалансованості розвитку усіх складових потенціалу за основними параметрами економічного зростання.

Висновок. Розглянуте вище дозволяє дійти висновку, що, як правило, характер структуризації економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності є результатом, поєднаннях у всіх структурних складових економічного потенціалу аграрного підприємства. Визначено, що економічний потенціал аграрних підприємств у сфері ЗЕД доцільно структурувати насамперед з точки зору трьох складових – матеріально-речової, соціально-економічної та організаційно-управлінської, поряд з цим виділяючи фінансову, нематеріальну та інформаційну складові. Оскільки формування економічного потенціалу аграрних підприємств у сфері ЗЕД є складним динамічним процесом, що орієнтований на максимальну взаємодію із зовнішнім середовищем і забезпечення високої якості реалізації, важливим завданням є визначення факторів, що обумовлюють розвиток його елементів і впливають на їхню збалансованість та ефективність використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арєф'єва О.В. Економічні засади формування потенціалу підприємства / О.В. Арєф'єва, Т.В. Харчук // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 7(85). – С. 71-76.
2. Воронкова А.Е. Потенціал підприємства як основа його довгострокового розвитку / А.Е. Воронкова, Ю.С. Погорелов // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 4(94). – С. 77-82.
3. Должанський І.З. Управління потенціалом підприємства : навчальний посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна, О.О. Удалих. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 362 с.
4. Краснокутська Н.С. Потенціал підприємства: формування та оцінка [Текст] / Н.С. Краснокутська. – К. : Центр навчальної літератури, 2005. – 352 с.
5. Круш П.В. Методологічні підходи до розкриття сутності категорії «потенціал підприємства» / П.В. Круш, М.О. Зеленська // Теорії мікро-макроекономіки : зб. наук. праць. – 2009. – № 2 – С. 12-18.
6. Лапін Є.В. Економічний потенціал підприємств промисловості: формування, оцінка, управління [Текст] / Є.В. Лапін // Вісник СумДУ. Серія : Економіка. – Т. 2. – 2007. – № 1. – С. 63-71.
7. Симионов Р.Ю. Стоимостная оценка экономического потенциала строительного предприятия: подходы и методы // Экон. анализ: теория и практика. – 2007. – № 2. – С. 14-19.
8. Россоха В.В. Методологічні аспекти формування та розвитку потенціалу підприємств аграрної сфери АПК [Текст] / В.В. Россоха // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 36-42.
9. Федонін О.С. Потенціал підприємства : формування та оцінка [Текст] : навчальний посібник / О.С. Федонін, І.М. Рєпіна, О.І. Олексюк. – К. : КНЕУ, 2003. – 316 с.

УДК 339.92:330.41.42

Прушківська Е.В.
доктор економічних наук, професор,
Запорізький національний технічний університет

СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

THE STRUCTURAL CHANGES IN THE INDUSTRIAL SECTOR IN CONDITIONS OF INTENSIFICATION OF GLOBALIZATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті представлені теоретичні дослідження структурних зрушень у промисловості у контексті глобальних процесів. За результатами аналізу виявлено, що відмінності між розвиненими та країнами, що розвиваються, характеризуються якісним рівнем розвитку промисловості та їхнім індустріальним потенціалом. З'ясовано, що розвиток нових індустріальних країн змінює загальносвітову структуру промисловості, а також характеризує новий виток розвитку процесу індустріалізації в глобальному масштабі. Аналіз темпів зростання світового промислового виробництва у посткризовий період характеризується поступовим відновленням та процесами неоіндустріалізації.

Ключові слова: глобалізація, промисловість, структурні зрушення, структура економіки, неоіндустріалізація, індустріалізація, зайнятість.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены теоретические исследования структурных сдвигов в промышленности в контексте глобальных процессов. По результатам анализа выявлено, что различия между развитыми и развивающимися странами характеризуются качественным уровнем развития промышленности и их индустриальным потенциалом. Выяснено, что развитие новых индустриальных стран меняет общемировую структуру промышленности, а также характеризует новый виток развития процесса индустриализации в глобальном масштабе. Анализ темпов роста мирового промышленного производства в посткризисный период характеризуется постепенным восстановлением и процессами неоиндустриализации.

Ключевые слова: глобализация, промышленность, структурные сдвиги, структура экономики, неоиндустриализация, индустриализация, занятость.

ANNOTATION

The article presents the theoretical investigations of structural changes in industry in the context of global processes. According to the results of the analysis revealed that the differences between developed and developing countries, characterized by a quality level of industrial development and their industrial potential. It is found that the development of newly industrialized countries is changing the global industry structure and characterizes a new stage of development of the process of industrialization on a global scale. Analysis of the rate of growth of world industrial production in the post-crisis period is characterized by gradual recovery and processes neoindustrial.

Keywords: globalization, industry, structural changes, structure of economy, neoindustrialization, industrialization, employment.

Постановка проблеми. В умовах інтенсифікації глобалізаційних процесів промисловість будь-якої країни стає частиною світового виробництва. У багатьох сучасних галузях, і особливо у машинобудуванні, широко використовується міжнародне виробниче кооперування, тобто формування виробничих технологічних ланцюгів, складові яких перебувають у різних країнах, але функціонують в узгодженому ритмі відповідно до цехів єдиного підприємства. Найбільшого розповсюдження такі процеси набувають у межах ТНК. Взаємозв'язок відтворювальних процесів національних господарств перетворив їх на складові елементи глобального господарського організму. Розвитку цього процесу сприяють створення єдиного світового інформаційного простору, вдосконалення усіх видів транспорту та комунікацій, виробнича діяльність різноманітних підприємств, у тому числі й ТНК, а також упровадження загальних стандартів виробництва та споживчих переваг.

Стандартизація технологічних процесів, форм організації виробництва, а також споживчих переваг населення планети сприяє поглибленню міжнародного поділу праці та інтеграції. Під впливом глобалізації структурні зміни призводять до суттєвих змін у світовій промисловості. Зокрема, диверсифікується галузева структура, змінюються форми суспільної організації виробництва, зростає взаємозв'язок ринків капіталу, товарів, технологій та праці, утворюється національне та регіональне поєднання виробничих процесів, відбувається перерозподіл промислового потенціалу на глобальному рівні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми структурних зрушень на глобальному рівні досліджують П. Марш, Л. Тейлор, й Ж. Сапір [1-3], а у промисловому секторі акцентують увагу на проблемах структурних змін такі вчені: С. Губанов, В. Кондратьєв, І. Родіонова, В. Цвєтков, Ю. Яковець та ін. [4-6].

В українській науковій думці зосереджують свою увагу на проблемах розвитку промисловості на новій технологічній основі такі вчені, як Ю. Бажал, О. Білорус, В. Геєць, А. Задоя, В. Ляшенко, Ю. Кіндзерський, Ю. Пилипенко, Л. Шинкарук, Л. Федулова та ін. [7-9]. Активізація глобалізаційних процесів вимагає подальших досліджень та виявлення структурних зрушень у промисловому секторі економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Визначною рисою розвитку промисловості світу є збільшення частки наукомістких виробництв, які виготовляють інноваційні продукти з високою доданою вартістю (ІТ-технології, інформаційно-комуніка-

ційні технології). Процес індустріалізації у світових масштабах продовжується і в XXI ст. В нових індустріальних країнах цей процес набуває найбільшого розповсюдження, і частка промисловості в них сягає до 40%. Після глобальної світової кризи процеси неоіндустріалізації почали розгортатися в країнах із розвиненою економікою. Провідним ініціатором процесів реіндустріалізації є США. У країнах із трансформаційною економікою частка промисловості зменшується у секторальній структурі економіки, а також виникають регресивні тенденції щодо співвідношення обробних та добувних галузей. Безпосередньо усі ці тенденції відображаються у промисловому секторі, і потребують глибоких науково-теоретичних досліджень.

Мета статті полягає у виявленні та з'ясуванні характеру структурних зрушень у промисловому секторі в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу. Господарство будь-якої країни є сукупністю окремих галузей виробничої та невиробничої сфери, яка історично склалася в результаті суспільного поділу праці. Секторальна структура господарства відображає пропорції між секторами економіки: первинним, вторинним та третинним секторами. Галузева структура господарства характеризується часткою окремих галузей та підгалузей господарства в загальному обсязі виробництва. Важливим індикатором структури економіки країни є і структура зайнятості економічно активного населення в певних галузях та видах економічної діяльності. Ці пропорції в першу чергу визначають належність країни до аграрного, індустріального чи постіндустріального типу економіки розвитку. Міжнародні та національні організації, вчені різних наукових напрямів, аналізуючи рівень та характер економічного розвитку країн світу, широко використовують трисекторну модель структури національної економіки, яка включає первинний сектор (agriculture), вторинний сектор (industry) та третинний сектор (service).

На сучасному етапі провідним сектором у світовій економіці та економіці високорозвинених країн є сфера послуг, домінування якої свідчить про перехід на постіндустріальну стадію розвитку (табл. 1).

Аналіз даних таблиці свідчить про скорочення частки вторинного сектору у загальній структурі ВВП у високорозвинених країнах та збільшення частки третинного сектора. Стан зайнятості у цих країнах – збільшення зайнятих у третинному секторі та зменшення їх частки у вторинному – також характеризує їх перехід до постіндустріальної стадії. Країни з трансформаційною економікою за статистичними даними також мають ознаки руху до постіндустріального суспільства. Але ця ситуація не є однозначною, оскільки в більшості країн, що розвиваються (які вступили на індустріальну стадію) і в яких проживає значна частка населення планети, питома вага промисловості у створенні ВВП і частка зайнятих у цьому секторі економіки зростають.

Нові індустріальні країни, такі як Республіка Корея, Таїланд, Китай, мають частку вторинного сектора у загальній структурі ВВП понад 43%, а також ці країни демонструють високі темпи економічного зростання, понад 6-7%. Тобто розвиток промисловості у цих кра-

Таблиця 1

Структура ВВП та зайнятості за трисекторною моделлю (2013 р.)

Країна	Первинний сектор		Вторинний сектор		Третинний сектор	
	частка у ВВП, %	частка зайнятих, %	частка у ВВП, %	частка зайнятих, %	частка у ВВП, %	частка зайнятих, %
Високорозвинені країни						
США	1,1	0,7	19,5	20,3	79,4	70
Японія	1,1	3,9	25,6	26,2	73,2	69,8
Німеччина	0,8	1,6	30,1	24,6	69	73,8
Великобританія	0,7	1,4	20,5	18,2	78,9	80,4
Франція	1,9	2,9	18,7	20,6	79,4	78,4
Країни, що розвиваються						
Бразилія	5,5	15,7	26,4	13,3	68,1	71
Мексика	3,6	13,4	36,6	24,1	59,8	61,9
Індія	17,4	49	25,8	20	56,9	31
Республіка Корея	2,6	6,9	39,2	23,6	58,2	69,4
Таїланд	12,1	38,2	43,6	13,6	44,2	48,2
Китай	10	33,6	43,9	30,3	46,1	36,1
Країни з перехідною економікою						
Росія	4,2	9,7	37,5	27,8	58,3	69,5
Білорусь	9,2	9,4	46,2	45,9	44,7	44,7
Казахстан	5,2	25,8	37,9	11,9	56,9	62,3
Україна	9,9	5,6	29,6	26	60,5	68,4
Світ	6	34,5	30,7	22,7	63,3	42,8

Джерело: складено автором за даними: [10]

їнах забезпечує економічне зростання в цілому.

Про роль промисловості у світовому масштабі свідчить також суперечливий факт, який проявляється в тому, що світовий ВВП на сучасному етапі формується головним чином за рахунок сфери послуг (72% – 2013 р.), а міжнародна торгівля здійснюється шляхом обміну, в основному, промисловою продукцією. Зокрема, за обсягом і за вартістю промислові товари складають 80-90% у загальній структурі обміну [11]. Існують також тенденції щодо загального зниження показників, які характеризують питому вагу промисловості у створенні світового ВВП та питому вагу зайнятості населення у цьому секторі у світовій економіці і, як наслідок, швидке зростання частки зайнятих у сфері послуг. Разом із цим роль промисловості в сучасному світі та в національних економіках окремих країн не знижується. Ретроспективний аналіз еволюційного розвитку доводить, що відмінності між розвиненими країнами та країнами, що розвиваються, характеризується перш за все якісним рівнем розвитку промисловості та їхнім індустріальним потенціалом.

Важливо зазначити, що в умовах переходу високорозвинених країн на постіндустріальну стадію розвитку частка вторинного сектора їхніх економік, а особливо галузей оброблювальної промисловості, поступово знижувалася. Водночас у світовій економіці скорочення частки вторинного сектора є незначним завдяки стрімкому розвитку економіки Китаю, а також нових індустріальних країн. Американський учений П. Марш у своїй роботі «Нова промислова революція: споживачі, глобалізація, кінець масового виробництва» (2012 р.) аналізує, що на початку 2000 р. частка Китаю у світовому випуску продукції складала 7%, а в 2005 р. вона зросла до 9,8%, у 2011 р. фактично подвоїлася – до 19,8%. Розвинуті країни у 2000 р. мали 73% світового виробництва, а вже у 2011 р. їх частка скоротилася до 54% [12]. Тобто за 10 років частка розвинених країн у світовому виробництві зменшилася на 19 відсоткових пункти за рахунок збільшення частки нових індустріальних країн. Щодо зайнятості, то в більшості країн, які розвиваються, зростає кількість зайнятих в промисловості, тобто значення вторинного сектора в економіці цих країн посилюється. Така ситуація змінює загальносвітові показники, а також характеризує новий виток розвитку процесу індустріалізації в глобальному масштабі. На підтвердження цього М. Кастельс підкреслює, що «продовжуючи теоретизувати з приводу постіндустріалізму, ми пережили наприкінці XX ст. одну з найбільших хвиль індустріалізації в історії» [13].

Світова економіка на сучасному етапі стоїть на порозі нової індустріальної революції. Лауреат Нобелівської премії П. Кругман з цього приводу зауважує, що «...потрібно повністю переосмислити наше щоденне оточення. У тому числі і промисловість та сферу послуг відповідно до цифрових технологій. Перехід на цифрові рейки всього промислового процесу, від розробки до розподілу, створить умови для третьої промислової революції, яка заново перекреслить географічні карти світового виробництва. Індустріалізація розвинутих країн означає не повернення в минуле, а докорінне переосмислення виробництва. Темпи революції будуть визначати дві сили: зміни нашого ставлення до природи шляхом заощадливого використання сировинних ресурсів, а також перегляд нашої централізованої моделі виробництва з переходом до децентралізованої та орієнтованої на внутрішній попит» [14, с. 5]. На наш погляд, глобальна криза змусила по-новому подивитися на промисловий сектор як сектор, який створює реальний продукт та є одним із основних із продукування науково-технічного прогресу і стимулювання зайнятості.

Проблеми реіндустріалізації, нової промислової революції, неоіндустріалізації є на порядку денному та широко обговорюються у країнах із розвиненою економікою (США, ЄС, Японія), а також у країнах пострадянського простору (Росія, Україна, Казахстан). За нашим переконанням, ці питання у країнах пострадянського простору мають тільки декларативний характер, тоді як у розвинених країнах, зокрема США, здійснюються реальні практичні кроки по розвитку промисловості на новій якісній основі.

Аналізуючи світові тенденції розвитку промисловості в докризовий (2007 р.) та посткризовий період (2012 р.), важливо зазначити, що вона є провідною галуззю матеріального виробництва в порівнянні із сільським господарством та будівництвом. Темпи зростання промисловості швидше, ніж у інших галузях, а її частка у структурі матеріального виробництва постійно зростає. У докризовий період (2007 р.), за даними UNIDO, додана вартість світової промисловості оцінювалася приблизно у 12 трлн дол., тобто складала третину світового ВВП, перевищуючи частку сільського господарства у 7-8 разів. У період 1980–1990 рр. середньорічний темп зростання доданої вартості у промисловості складав 3,3%, а в сільському

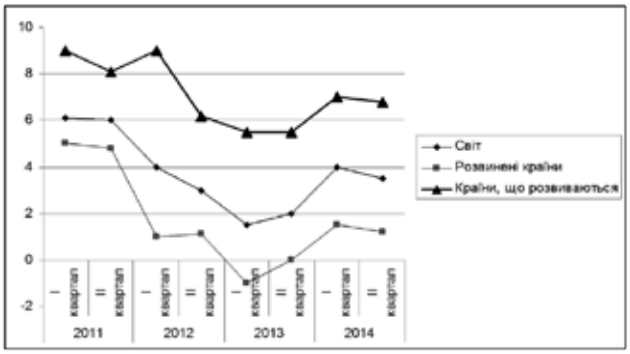


Рис. 1. Темпи зростання світового промислового виробництва, 2011–2014 рр.

Джерело: складено автором за даними: [15]

господарстві – 2,8%. У 1990–2000 рр. темпи світового промислового виробництва знизилися до 2,1%, а в сільському господарстві – до 1,2%, при загальному середньорічному зростанні світового ВВП на 2,4% [15]. Тобто підвищення темпів зростання світового ВВП здійснювалося здебільшого за рахунок промислового сектора, а також інформаційних та фінансових послуг.

У посткризовий період (2011–2014 рр.) світова промисловість характеризується зниженням темпів економічного зростання та поступовим відновленням (рис. 1).

При визначенні темпів та обсягів промислового виробництва важливо зазначити, що у різних міжнародних організацій (Всесвітнього банку (Worldbank), комісії ООН із промислового розвитку (UNIDO)) існують певні розбіжності. Але, на наш погляд, статистика, яку надає UNIDO, більш повно відображає світові тенденції щодо цієї галузі. За їхніми даними, зниження темпів світової промисловості спостерігається до I кварталу 2013 р. і починаючи із II кварталу 2013 р. до 2014 р. спостерігаємо певне зростання. Водночас ситуація є неоднозначною щодо розвинених країн та країн, які розвиваються. Країни, що розвиваються, демонструють темпи зростання більше 7,5%; у розвинених країнах триває спад, особливо в Європі, зокрема, в Німеччині – близько 1,7%, Італії – 6,2%, Франції – 1,9%. У США, на відміну від Європи, промислове виробництво зросло на 4,1%, завдяки новій політиці економічного розвитку країни та процесам реіндустріалізації [15].

Важливо зазначити, що тенденції розвитку світової промисловості знаходять свій особливий прояв на національному рівні. Зокрема, промисловий комплекс України є найбільшим міжгалузевим формуванням, де створюється більше третини валової доданої вартості усіх галузей нашої економіки. Цей сектор має важливе соціальне значення, забезпечуючи робочими місцями майже 30% працездатного населення. Умови для розвитку промислового виробництва створює сприятливий природно-ресурсний потенціал країни: її географічне розташування, мінерально-сировинні, земельні та трудові ресурси.

Проте реалії економічного буття свідчать про складні умови функціонування, розвитку та модернізації національного промислового сектору. Тенденції розвитку промисловості свідчать про започаткування переходу до посткризового економічного зростання та відновлення промислового потенціалу. Разом із тим комплексною проблемою залишається недостатня конкурентоспроможність вітчизняної промисловості на світових ринках. Так, у рейтингу глобальної конкурентоспроможності Світового Економічного Форуму Україна посіла 76 місце із 144 країн у 2014–2015 рр. [16], поступившись усім розвиненим країнам та більшості країн СНД. Відсутність виваженої структурної політики держави та виокремлення стратегічних полюсів зростання у промисловості унеможливлює розвиток національної економіки як у короткостроковій, так і у довгостроковій перспективі.

Висновки. З розвитком науково-технічного прогресу відбуваються постійні зрушення в галузевій структурі як на рівні світового господарства, так і на рівні національної економіки. Якщо їх розглядати з точки зору мезоструктури, то вони проявляються перш за все у зміні пропорцій між добувними та оброблювальними галузями. Існує закономірність, що із розвитком промисловості частка добувних галузей у структурі промисловості зменшується. Ця тенденція чітко відстежується у розвинених країнах (США, Японія, Німеччина, Франція та інші), в яких після структурної кризи 1970-х рр. відбулося значне зменшення добувної промисловості, а частка галузей оброблювальної промисловості збільшувалася за рахунок енергозберігаючих та екомістких технологій. На відміну від розвинутих держав, країни пострадянського простору, у тому числі й Україна, не здійснили структурні реформи в напрямку ресурсозберігаючих технологій. Формування ринкової економіки та вплив глобалізаційного чинника поглибив диспропорції у структурі промисловості та національної економіки в цілому. У результаті розвивалися галузі сировинного спрямування, оскільки був попит на їхню продукцію на зовнішньому ринку в докризовий період. Недостатньо розвиненими виявилися високотехнологічні галузі, які виробляють продукцію із високою доданою вартістю, та наукомісткі галузі, які і є основою неоіндустріальних процесів в умовах посилення глобалізації.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тейлор Л. Постсоциалистический переход с точки зрения экономики развития (статья первая) / Л. Тейлор // Мировая экономика и международные отношения. – 1992. – № 12. – С. 41-54.
2. Тейлор Л. Постсоциалистический переход с точки зрения экономики развития (статья вторая) / Л. Тейлор // Мировая экономика и международные отношения. – 1993. – № 1 – С. 60-74.
3. Сапир Ж. Естественные монополии: проблемы определения и контроля [Текст] : общественно-политическая литература / Ж. Сапир // Проблемы прогнозирования. – 2004. – № 6. – С. 42-55.
4. Губанов С. Неоиндустриализация плюс вертикальная интеграция (о формуле развития России) / С. Губанов // Экономист. – Москва, 2008. – № 9. – С. 3-27.
5. Родионова И.А. Мировая экономика: индустриальный сектор / И.А. Родионова. – М. : РУДН, 2010. – 606 с.
6. Цветков В.А. Инновационная экономика как форма постиндустриального развития / В.А. Цветков, Е.В. Моргунов, Н.В. Илларионов // Промышленная политика Российской Федерации. – 2008. – № 1. – С. 24-42.
7. Білорус О.Г. Проблеми глобальної модернізації та імперативи неоіндустріалізації транзитивних економік / О.Г. Біло-

рус // Економічний часопис – XXI. – 2012. – № 9-10. – С. 3–6.
8. Задоя А.А. «Новая индустриализация» в контексте стратегических целей Украины / А.А. Задоя // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2012. – № 1(5). – Том 1. – С. 146-154.
9. Пилипенко Ю.І. Технологічна структура національної економіки: теорія, практика та регулювання : монографія / Ю.І. Пилипенко. – Д. : Національний гірничий університет, 2010. – 202 с.
10. Центральне розвідувальне управління. The World Factbook 2012. The World Factbook 2013. Economy [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/geos/xx.html.
11. Economic trends. National accounts. GDP by type of expenditure and Value Added by kind of economic activity, annual, 1970–2013 [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : http://unctadstat.unctad.org/wds/ReportFolders/reportFolders.aspx.
12. Marsh P. The new industrial revolution: consumers, globalization and the end mass production / P. Marsh. – Yale University Press, 2012. – 320 p.
13. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М. : ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
14. Krugman P. The Return of Depression Economics and the Crisis of 2008 / P. Krugman. – New York : W.W. Norton & Company, 2009. – 214 p.
15. Організація Об'єднаних Націй із промисловому розвитку (UNIDO) World Manufacturing Production [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : http://www.unido.org/Data1/IndStatBrief/World_Structure_of_Value_Added_in_selected_country_groups.cfm?print=no&ttype=W4&Country=UKR&Group=.
16. Всесвітній економічний форум. Global-competitiveness-report-2014–2015 [Електронний ресурс]. – Електрон. дані. – Режим доступу : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2014-2015/rankings/.

УДК 331.556.4

П'ятковська О.Р.
кандидат економічних наук,
Міжнародний інститут освіти, культури та зв'язків з діаспорою
Національного університету «Львівська політехніка»

МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ: ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПОНЯТТЯ

REGULATION MECHANISMS OF INTERNATIONAL LABOR MIGRATION: DEFINING THE OPERATIONAL CONCEPT

АНОТАЦІЯ

У статті автором запропоновано дефініцію терміна «регулювання міжнародної трудової міграції» та розглянуто механізми цього регулювання крізь призму теоретичного аналізу його складових. Основну увагу зосереджено на поняттях «регулювання», «міжнародна трудова міграція», «міграційна політика» та «механізми державного управління міжнародною міграцією». Комплексність здійсненого аналізу та синтезу забезпечена використанням теоретичних напрацювань вітчизняних науковців та міжнародного нормативно-правового базису.

Ключові слова: трудова міграція, робоча сила, трудові ресурси, людський капітал, міграційна політика, регулювання міжнародної міграції, міграційні процеси.

АННОТАЦИЯ

В статье автором предложена дефиниция термина «регулирование международной трудовой миграции» и рассмотрены механизмы этого регулирования сквозь призму теоретического анализа его составляющих. Основное внимание сосредоточено на понятиях «регулирование», «международная трудовая миграция», «миграционная политика» и «механизмы государственного управления международной миграцией». Комплексность проведенного анализа и синтеза обеспечена использованием теоретических наработок отечественных ученых и международного нормативно-правового базиса.

Ключевые слова: трудовая миграция, рабочая сила, трудовые ресурсы, человеческий капитал, миграционная политика, регулирование международной миграции, миграционные процессы.

ANNOTATION

In the article the author proposes a definition of the term «regulation of international labor migration» and outlines the mechanisms of this kind of regulation in the light of the theoretical analysis of its components. The main focus is made on the concepts of «regulation», «international labor migration», «migration policy» and «mechanisms of state control of international migration». The comprehensiveness of the analysis and synthesis is provided by using the theoretical developments of Ukrainian scientists as well as the international law basis.

Keywords: labor migration, workforce, human resources, human capital, migration policy, regulation of international migration, migration processes.

Постановка проблеми. В умовах посилення глобалізаційних процесів спостерігається інтенсивна активізація міграції робочої сили, істотну частку якої складає трудова міграція. За таких умов пошук оптимальних підходів до керування явищем міжнародної трудової міграції з метою забезпечення соціально-економічних переваг від участі країн у міграційних процесах є надзвичайно актуальним. Однак, розробка та імплементація механізмів регулювання міжнародної трудової міграції можливі лише після формування насамперед ґрунтовних теоретичних основ та способів їх використання. Тому, важливо окреслити дефініцію «механізми регулювання міжнародної трудової міграції», визначити її основні компоненти та дослідити її характерні особливості для умов сучасної вітчизняної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам міжнародної трудової міграції, зокрема дослідженню динаміки та структурних характеристик участі України у сучасних міграційних процесах, присвячені праці таких провідних вітчизняних дослідників, як Е.М. Лібанова, І.М. Прибиткова, О.В. Позняк, питанням розробки міграційної політики України займаються О.А. Малиновська, У.Я. Садова, С.О. Мосьондз, М.О. Шульга, О.У. Хомра, В.М. Мойсеєнко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на досить високий фаховий науковий апарат у сфері міграцієзнавства загалом та міграційної політики зокрема, комплексний підхід до формування теоретико-експлікаторного підґрунтя терміна «механізми регулювання міжнародної трудової міграції» не здійснено.

Постановка завдання. Метою статті є окреслення поняття «механізми регулювання міжнародної трудової міграції» із застосуванням індукційно-дедукційного методу щодо його складових, а також аналізу і синтезу теоретичних підходів та нормативно-правової бази його компонентів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для глибшого аналізу цього терміна необхідно розглянути значення поняття «регулювання міжнародної трудової міграції». Для цього насамперед доцільно з'ясувати, що саме є об'єктом «регулювання», тобто окреслити сегмент осіб, яких слід відносити до категорії міжнародних трудових мігрантів. Не заглиблюючись у науковий дискурс трактування терміна «міграція населення» (наприклад, див. [1]), одразу проаналізуємо визначення поняття «міжнародна трудова міграція» та «міжнародний трудовий мігрант».

У Конвенції МОП № 97 про працівників-мігрантів, яка поки не ратифікована Україною, існує закріплене визначення, відповідно до якого працівник-мігрант – це особа, яка мігрує з

однієї країни в іншу з наміром отримати роботу інакше, ніж за власний рахунок, і охоплює будь-яку особу, яка визнається згідно з законом як працівник-мігрант (стаття 11) [2]. При цьому в Конвенції зазначено, що вона не стосується прикордонних працівників, моряків, осіб вільних професій та артистів, що в'їжджають на короткий строк. Міжнародна Конвенція ООН Про захист прав усіх трудящих-мігрантів та членів їхніх сімей (1990 р.), яку Україна поки що теж не ратифікувала, зазначає, що термін «трудовий мігрант» означає особу, яка буде займатися, займається або займалася оплачуваною трудовою діяльністю в державі, громадянином якої вона не є (стаття 2) [3]. Ця Конвенція не поширюється на такі категорії осіб: 1) які направлені або найняті міжнародними організаціями, установами або особами, направлених або найнятими якою-небудь державою поза її територією для виконання офіційних функцій, допуск і статус яких регулюється загальним міжнародним правом або конкретними міжнародними угодами або конвенціями; 2) які направлені або найняті державою або від її імені поза її територією, для участі у реалізації програм розвитку або інших програм співробітництва, допуск і статус яких регулюється угодою з державою роботи за наймом і які, відповідно до цієї угоди, не вважаються трудовими мігрантами; 3) які проживають поза державою свого походження і виступають в якості інвесторів; 4) біженців; 5) які перебувають на навчанні або стажуванні; 6) моряків та осіб, які найняті на стаціонарних прибережних установках, і яким не було видано дозвіл на проживання та участь у оплачуваній діяльності в державі роботи за наймом (стаття 3) [3]. В Європейській конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів 1977 р. (стаття 1) зазначено, що термін «трудовий мігрант» стосується осіб, діяльність яких регулюється міждержавними двосторонніми договорами, відповідно до яких одна держава дозволяє перебувати на її території громадянам іншої держави для здійснення оплачуваної трудової діяльності, і не стосується прикордонних робітників, акторів, інших артистів естради і спортсменів, запрошених на короткий проміжок часу, осіб вільних професій, моряків, осіб, що отримують професійну підготовку, сезонних робітників та робітників, які виконують конкретну роботу від імені підприємства, зареєстрований офіс якого знаходиться за межами території цієї країни [4]. Ця Конвенція ратифікована Україною у березні 2007 р. [5]. Подібне, проте частково розширене тлумачення трудового мігранта наведено у «Конвенції про правовий статус трудових мігрантів і членів їхніх сімей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав» 2008 р., що була ратифікована Україною у грудні 2011 р. [6], де до категорії «трудових мігрантів» відносять осіб, що є громадянами однієї держави, а також осіб без громадянства, які на законних підставах проживають на території держави, громадянами якої вони не є, та здійснюють оплачувану трудову діяльність на території цієї держави [7].

У Законі України «Про зовнішню трудову міграцію», що був схвалений ВРУ 5.11.2015 р., зазначено, що трудовий мігрант – громадянин України, який виконував або виконує оплачувану роботу в державі перебування відповідно до законодавства такої держави [8].

Найбільш загальне трактування трудової міграції знаходимо в офіційному глосарії МОМ, де зазначено, що міжнародна трудова міграція – переміщення осіб з однієї країни в іншу з метою працевлаштування [9]. Звідси трудовий мігрант – це особа, яка переміщується з однієї країни в іншу з метою працевлаштування.

На наш погляд, вживання терміна «особи» є найбільш прийнятним у цьому контексті, оскільки він узагальнено охоплює такі економічні категорії, як «робоча сила», «трудові ресурси», «людський капітал», «трудовий потенціал», які, своєю чергою, створюють певні підстави для дискусій серед науковців-економістів. Так, наприклад, термін «потенціал» означає приховані можливості і представляє собою узагальнену характеристику ресурсів, прив'язану до простору і часу [10, с. 65-66]. Однак існує декілька визначень категорії «трудовий потенціал», які віддзеркалюють відповідні концепції (див., наприклад, Д.П. Богиня і О.А. Грішнова, Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька, Р.П. Колосова, Васильченко та ін. [10; 11; 12]).

Таблиця 1

Хронологія виникнення понять щодо ролі людини як суб'єкта економічної діяльності

Поняття			
Робоча сила	Трудові ресурси	Трудовий потенціал	Людський капітал
Започатковано			
XIX століття	20-ті роки XX століття	70-ті роки XX століття	90-ті роки XX століття
Визначення ролі людини			
Людина – носій здатності до праці	Людина – об'єкт забезпечення народного господарства необхідною кількістю та якістю робочої сили	Людина – суб'єкт суспільного виробництва з потребами та інтересами у сфері праці	Людина – об'єкт найефективніших інвестицій у її знання, професійність, здоров'я з наступною їх реалізацією у суспільстві

Джерело: [10, с. 67]

За ринкової економіки найближче до трудового потенціалу є категорія «людського капіталу», яка хронологічно виникла найпізніше з усіх категорій, які ми розглядаємо (табл. 1).

Людський капітал як нагромаджений за рахунок інвестицій запас здоров'я, знань, навичок, умінь, мотивацій та інших здібностей, є характеристикою трудового потенціалу адекватно соціально орієнтованій ринковій економіці. Тобто, ведучи мову про людський капітал, ми фактично визначаємо якісний бік трудового потенціалу, хоча загалом в економічній літературі досі існує дискусія серед науковців щодо значення категорії «людський капітал» (див., наприклад, І.А. Лапшина, О.О. Суярова та ін. [13; 14]).

Однак поняття «робоча сила» найчастіше використовують як одиницю статистичного обліку. Для цього Світовий банк керується наступним тлумаченням: особи віком від 15 років, які підпадають під визначення МОП як економічно активне населення, тобто зайняте та безробітне населення віком 15-70 років [15]. За методологією МОП, економічно неактивне населення – це особи у віці 15-70 років, які не можуть бути класифіковані як зайняті або безробітні. До них належать такі категорії: учні, студенти, слухачі, курсанти денної форми навчання; особи, що отримують пенсії за віком або на пільгових умовах; особи, що отримують пенсії за інвалідністю; особи, які зайняті в домашньому господарстві, вихованням дітей та доглядом за хворими; особи, які зневірилися знайти роботу, тобто готові приступити до роботи, але припинили її пошуки, оскільки вичерпали всі можливості для її одержання; інші особи, які не мають необхідності або бажання працювати, та ті, що шукають роботу, але не готові приступити до неї найближчим часом [16]. При цьому Світовий банк зазначає, що до робочої сили також не варто зараховувати осіб, які зайняті у неформальному секторі, однак варто зараховувати осіб, які служать у збройних військах (збройні сили) [15].

У системі міжнародних економічних відносин достатньо багато уваги приділено аналізу міжнародної міграції робочої сили. Однак не варто ототожнювати поняття «трудової міграції» та «міграції робочої сили». Характерною ознакою трудової міграції є її мета – здійснення трудової діяльності, а характерною ознакою міграції робочої сили – категорія осіб, яка мігрує, – виключно економічно активне населення незалежно від мети переміщення. Тому міграція робочої сили може включати в себе не лише трудову міграцію, але й біженців, шукачів притулку та ін. види міграції.

Отже, саме тому, на наш погляд, поняття «регулювання міжнародної трудової міграції» охоплює регулювання процесів міждержавного переміщення осіб з метою працевлаштування і, відповідно, усіх проблемних аспектів, що супроводжують ці процеси.

Щодо терміна «регулювання», то в економічній літературі воно розглядається як здійснення цілеспрямованого впливу на економічні і соціальні системи, їхнє формування і розвиток. «Регулювання» також трактують як вид управлінської діяльності, спрямованої на усунення відхилень, неточностей, недоліків тощо в керованій системі шляхом розроблення і запровадження керуючою системою відповідних заходів [17]; або як форму цілеспрямованого управлінського впливу, що зорієнтований на підтримку рівноваги в управлінському об'єкті та на його розвиток шляхом застосування певних методів, інструментів, засобів [18, с. 105]. Виходячи з цього, регулювання можна розглядати як один із способів управління.

На нашу думку, «регулювання» у контексті міжнародної трудової міграції варто розглядати як певний процес, який має такі фази:

1. Фаза моніторингу (де моніторинг – наукові, технічні, технологічні, організаційні заходи, які забезпечують систематичний контроль за станом і тенденціями розвитку), що передбачає такі напрями:

а) моніторинг процесів міграції – акумулювання та аналіз статистичних даних щодо обсягів, вікового, статевого, кваліфікаційного складу, сфери діяльності трудових мігрантів, а також векторів переміщення, динаміки руху, передумов та мотивації до міграційної активності;

б) моніторинг та оцінка наслідків міжнародної трудової міграції, її вплив на ринок праці та його деформації, а також на соціально-економічний розвиток держави загалом;

в) моніторинг та аналіз нормативно-правової та законодавчої бази у сфері міграції;

г) моніторинг організаційно-адміністративного забезпечення управління міжнародною трудовою міграцією.

2. Фаза розробки та прийняття рішень.

У наукових публікаціях, що деталізують проблематику розробки та запровадження управлінських рішень в економіці, існує декілька технологій прийняття рішення (теорія менеджменту) [17], підходів, зокрема системний підхід (економічний аналіз) [19], моделей прийняття рішень (теорія менеджменту та економічний аналіз). Незважаючи на те, що більшість таких підходів розроблені на мікрорівні, їх можна частково використати і на макрорівні. Узагальнюючи усі ці підходи, стисло виділимо етапи прийняття рішення як фази регулювання міжнародної трудової міграції:

а) діагноз проблеми – на основі нагромаджених під час «фази моніторингу» даних здійснюється окреслення та постановка проблеми чи проблемної ситуації та визначення мети вирішення проблеми;

б) формування сценарних підходів до прийняття рішення – застосування методів економічного аналізу та прогнозування для розробки й оцінки шляхів і засобів вирішення проблеми і в кінцевому результаті вибір оптимального варіанта;

в) прийняття рішення – схвалення обраного оптимального варіанта із застосуванням методів системного аналізу;

г) деталізація рішення, розробка організаційних заходів (планів), підбір виконавців та контроль за перебігом виконання;

д) підведення підсумків про виконання рішення та оцінка отриманих результатів, яка фактично переходить у фазу моніторингу.

Остаточне дифініювання терміна «регулювання міжнародної трудової міграції», а також «механізми регулювання міжнародної трудової міграції» неможливе без урахування того факту, що це регулювання здійснюється на різних рівнях, із використанням різного управлінського інструментарію та методів реалізації, відтак різниться своїми механізмами.

Для коректного окреслення сутнісних характеристик механізмів регулювання міжнародної трудової міграції необхідно з'ясувати, хто виступає суб'єктом цього регулювання. На наш погляд, тут варто виокремити такі рівні: державний, інтеграційний, міжнародний.

Так, суб'єктом регулювання міжнародної трудової міграції на державному рівні виступає насамперед держава. У вітчизняній науковій літературі існує декілька визначень і тлумачень поняття «державного регулювання трудової міграції». Наприклад, М.П. Бублій розглядає його як цілеспрямовану діяльність органів державної виконавчої влади та органів місцевого самоврядування щодо реалізації пріоритетів міграційної політики, регламентації чисельності та якості робочої сили в країні шляхом запровадження відповідних юридично-правових, економічних, фінансових, організаційних, інформаційних і соціальних заходів [20]. Натомість В. Брич та П. Шушпанов запропонували загальний механізм управління трудовою міграцією, який поєднує взаємопов'язані механізми державного регулювання і ринкові механізми, адже держава впливає на ринкові процеси, і навпаки – ситуація на ринку не може не впливати на державно управлінські рішення [21]. Однак О.А. Мельниченко зазначає, що не можна залишити поза увагою той факт, що цей загальний механізм має окремі дискусійні положення, які потребують таких уточнень: по-перше, наведений перелік ринків (праці, капіталу та інші) є лише середовищем перетину інтересів мігрантів, держави та ринку, але в жодному разі ці ринки не можна вважати ринковими механізмами; по-друге, основними механізмами функціонування ринку є гроші, ціна, конкуренція, попит і пропозиція; по-третє, не можна нехтувати регуляторним впливом суспільства, який через формування системи соціальних норм істотною мірою обумовлює поведінку усіх учасників міграційних процесів. [22].

Отже, погоджуючись із думкою О.А. Мельниченка, можемо зазначити, що механізми регулювання міжнародної трудової міграції на державному рівні – складна структура, що сформована із соціально-психологічних, інформаційних, адміністративних, організаційних, нормативно-правових, ринкових та суспільних механізмів, які застосовуються на державному рівні з метою управління міграційними процесами. Зважаючи на отримане тлумачення, можемо зауважити, що воно частково відповідає поняттю «державної міграційної політики» (див., наприклад, О.А. Малиновська [23], М.П. Бублій [20], С.О. Мосьондз [24]). Окрім багатого наукового дискурсу у цій сфері, в Україні уже існує нормативна база, яка закріплює основоположні концептуальні та стратегічні підходи до формування міграційної політики держави. Зокрема, у Концепції міграційної політики України визначені стратегічні напрями державної міграційної політики України та механізми їх реалізації [25], а в Проекті Стратегії міграційної політики України на період до 2025 року зазначено, що реалізація міграційної політики здійснюється шляхом системного виконання сукупності завдань і заходів по визначених Стратегією цілях [26]. Загалом, у Стратегії передбачено 13 основних цілей у 4 основних сферах: міграції та мобільності мешканців України, легальної міграції в Україну, запобігання нелегальній міграції, а також у сфері міжнародного захисту [26].

На інтеграційному рівні суб'єктом регулювання міжнародної трудової міграції виступає інтеграційне об'єднання, що характеризується наявністю спільних засад та підходів у міграційній політиці держав, які є членами цього об'єднання. Класичним прикладом такого підходу, на наш погляд, можна вважати ЄС [27].

На міжнародному рівні суб'єктом регулювання міжнародної трудової міграції виступають міжнародні організації універсального, регіонального та субрегіонального характеру. На думку О.В. Поліщука, міжнародні організації, пов'язані з регулюванням міграційних процесів, можна поділити на дві групи: 1) інституції, які вирішують міграційні проблеми в аспектах своєї основної функціональної компетенції: МОП, ВООЗ та ін.; 2) міжнародні органи, пов'язані метою міжурядової кооперації з упорядкування саме міграційних процесів та статусу мігранта: МОМ, Агентство ООН у справах біженців, Міждержавний фонд допомоги біженцям і вимушеним переселенцям (на рівні СНД) [28].

На окрему увагу, на наш погляд, заслуговують недержавні структури, зокрема громадські організації, профспілки, кредитні спілки, благодійні фонди, які протягом останніх років беруть активну участь у вирішенні проблем, пов'язаних з міжнародною трудовою міграцією.

З метою чіткішого окреслення терміна «регулювання міжнародної трудової міграції» варто з'ясувати його основне завдання. Якщо розглядати питання регулювання міграції на рівні певної держави, то, як було уже зазначено, його основним завданням є мінімізація

негативних наслідків і максимізація позитивного впливу трудової міграції для цієї держави у контексті забезпечення розвитку трудового потенціалу. Якщо розглядати міжнародну трудову міграцію у глобальному сенсі, то основним завданням регулювання є забезпечення економічної рівноваги та соціальної справедливості на світовому ринку праці.

Висновки. Отже, зважаючи на усе вищезазначене, можемо зробити висновок, що під регулюванням міжнародної трудової міграції варто розуміти системний моніторинг, розробку і застосування на національному, регіональному та міжнародному (глобальному) рівнях системи соціально-психологічних, інформаційних, адміністративних, організаційних, нормативно-правових, ринкових та суспільних механізмів з метою упорядкування процесів, обсягів, якісного складу та інтенсивності переміщення осіб з метою працевлаштування з однієї країни в іншу, а також усіх можливих наслідків, що виникають у зв'язку з цим переміщенням, їх перебуванням, інтегруванням та працевлаштуванням в іншій країні, для досягнення економічної рівноваги та соціальної справедливості на світовому ринку праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рыбаковский Л.Л. Миграция населения (вопросы теории) : монография / Л.Л. Рыбаковский. – М. : ИСПИ РАН, 2003. – 238 с.
2. Про працівників-мігрантів (переглянута 1949 року) : Конвенція № 97 Міжнародної організації праці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uazakon.com/documents/date_bo/pg_gwgwxr.htm.
3. Про захист прав усіх трудящих-мігрантів та членів їх сімей : Конвенція ООН від 18.12.1990 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/995_203.
4. Європейська конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів 1977 р. // Офіційний вісник України. – 12.10.2007. – № 74. – С. 216. – Стаття 2788.
5. Про ратифікацію Європейської конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів : Закон України від 20.09.2006 р. // Відомості ВРУ. – 2007. – № 21. – С. 290.
6. Про ратифікацію Конвенції про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав – учасниць Співдружності Незалежних Держав : Закон України від 21.12.2011 // Відомості ВРУ. – 2012. – № 30. – Стаття 351.
7. Конвенція про правовий статус трудящих-мігрантів і членів їхніх сімей держав – учасниць Співдружності Держав [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/997_j82.
8. Про зовнішню трудову міграцію : Закон України від 5.11.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=5&cad=rja&uact=8&ved=0ahUKEwibvemv3q3JAhVK8XIKHQhuDpYQFggpMAQ&url=http%3A%2F%2Fmlsp.kmu.gov.ua%2Fdocument%2F156169%2F1.doc&usg=AFQjCNHHx_WRdLTIIGA4JHw_EDnRxrWERQ&sig2=fdcqvqrZ0htbXWU6fewPtQ&bvm=bv.108194040,d.bGQ.
9. Glossary on Migration. – Geneva : International Organisation for Migration, 2004. – 38 p.
10. 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.
11. Богиня Д.П., Грішнова О.А. Основи економіки праці. – К. : Знання-Прес, 2002. – 313 с.
12. Осовська Г.В. Управління трудовими ресурсами / Г.В. Осовська, О.В. Крушельницька. – К. : Кондор, 2003. – 223 с.
13. Лапшина І.А. Розвиток людського капіталу України у процесі євроінтеграції : монографія / І.А. Лапшина. – Львів : Національний інститут стратегічних досліджень, 2008. – 330 с.
14. Суярова О.О. Систематизація сутності людського, інтелектуального та інноваційного капіталів / О.О. Суярова // Механізм регулювання економіки. – 2008. – № 4. – Т. 2. – С. 233-238.
15. Labor Force [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://data.worldbank.org/indicator/SL.TLF.TOTL.IN.
16. Ринок праці. Методологічні пояснення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
17. Кузьмін О.Є. Основи менеджменту : підручник / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник. – К. : «Академвидав», 2003. – 416 с.
18. Государственное регулирование рыночной экономики / под ред. В.И. Кушлина. – М. : Дело, 2001. – 280 с. Государственное регулирование рыночной экономики / под ред. В.И. Кушлина. – М. : Дело, 2001. – 280 с.
19. Економічний аналіз : навч. посібник / [М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, М. Горбаток та ін.] ; За ред. НАНУ, проф. М.Г. Чумаченко. – Вид. 2-е. – К : КНЕУ, 2003. – 556 с.
20. Бублій М.П. Державне регулювання зовнішньої міграції робочої сили в Україні : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. наук з держ. управл. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / М.П. Бублій. – Харків, 2008. – 21 с.
21. Брич В. Шляхи вдосконалення регулювання зовнішньої трудової міграції / В. Брич, П. Шушпанов // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 4. – С. 28-30.
22. Мельниченко О. Теоретичні засади регуляторного впливу держави на трудову міграцію [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kbuapa.kharkov.ua/e-book/putp/2010-2/doc/3/06.pdf.
23. Малиновська О.А. Міграційна політика в Україні: формування, зміст, відповідність сучасним вимогам [Електронний ресурс] / О.А. Малиновська // Аналітична записка М 1 2014. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files//publications/Policy_Briefing_Series/PB_01_migration_2013_ukr.pdf.
24. Адміністративно-правові основи державної міграційної політики в Україні : навч. посіб. / С.О. Мосьондз ; Університет економіки і права «КРОК». – К. : Магістр-XXI сторіччя, 2005. – 208 с.
25. Про Концепцію державної міграційної політики : Указ Президента України від 30.05.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/622/2011.
26. Проект Стратегії державної міграційної політики України на період до 2025 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dmsu.gov.ua/images/files/nakazy/Strategia.pdf.
27. Малиновська О.А. Міграційна політика Європейського Союзу: виклики та уроки для України / О.А. Малиновська. – К. : НІСД, 2014. – 48 с.
28. Поліщук О.В. Міжнародна організація праці (МОП) в системі міжнародного правового регулювання трудової міграції [Електронний ресурс] / О.В. Поліщук. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/CCN/ Pravo/4_polischukov.doc.htm.

УДК 338.532.332.025

Ревуцька А.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри економічної теорії
Уманського національного університету садівництва

Котвицька Н.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічної теорії
Уманського національного університету садівництва

ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД

INSTITUTIONAL PROVIDING OF STABLE LAND USING: FOREIGN EXPERIENCE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз інституціональних перетворень у сфері сільськогосподарського землекористування та землеволодіння, досліджено вплив інституціональних, соціальних та економічних чинників на трансформацію відносин власності, вивчено досвід провідних країн світу щодо еволюційного розвитку земельних відносин та позитивного використання для України, що дасть можливість забезпечити стале землекористування в державі.

Ключові слова: власність, відносини власності, землекористування, оренда, трансформація, інституціоналізація, сільське господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ институциональных преобразований в сфере сельскохозяйственного землепользования и землевладения, исследовано влияние институциональных, социальных и экономических факторов на трансформацию отношений собственности, изучен опыт ведущих стран мира по вопросам эволюционного развития земельных отношений и позитивного использования для Украины, что позволит обеспечить устойчивое землепользование в государстве.

Ключевые слова: собственность, отношения собственности, землепользования, аренда, трансформация, институционализация, сельское хозяйство.

ANNOTATION

The article analyzes institutional reforms in agricultural land use and tenure, the influence of institutional, social and economic factors on the transformation of property relations, studied the experience of leading countries on the evolutionary development of land relations and positive use for Ukraine, which will provide a sustainable land use in the state.

Keywords: property, property relations, land use, lease, transformation, institutionalization, agriculture.

Постановка проблеми. Світовий досвід переконливо довів, що жодна із форм власності на землю не є ідеальною, не має якихось явних переваг порівняно з іншими в аспекті раціонального використання землі. Справа в тому, що ефективність сільськогосподарського виробництва визначається поєднанням багатьох умов і чинників. При цьому вирішальною з них є не приватна чи колективна або будь-яка інша форма власності на землю, а форми господарювання на землі. Найбільш ефективні з них – ті, які забезпечують землевласнику становище господаря виробництва. Не власник землі визначає її використання і підвищення родючості, а господар землі, її користувач.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні тенденції реформування відносин власності висвітлені в працях В.Г. Андрійчука, В.С. Савчука, В.Д. Якубенка, Ю.К. Зайцева, О.О. Прутської, О.В. Ткаченко, П.Т. Саблука, М.Ф. Кропивко, М.М. Кропивко, О.Г. Шпикуляк, С.В. Мочерного, В.В. Юрчишина, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, І. В. Лазні, В.О. Рибалкіна, І.Й. Малого, В.Г. Ткаченка, А.О. Гуторова, Ю.О. Нестерчук та ін.

Мета статті полягає у вивченні стану інституціональних перетворень у сфері сільськогосподарського землеволодіння і землекористування та дослідженні типів організації землекористування які забезпечують створення умов для раціонального й ефективного використання земельного потенціалу, економічну і соціальну стабільність сільськогосподарського виробництва.

Виклад основного матеріалу. Водночас у розвинутих країнах прихильники приватної власності на землю абсолютно переважали і переважають тепер, оскільки саме приватна власність на землю, на їхню думку, дає сталі гарантії для життєстійкості і розвитку різних форм господарювання в аграрному секторі економіки. Саме проблеми приватної власності на землю змушують державу регулювати земельні відносини у загальнонаціональних інтересах. У сфері цих відносин наростає тенденція еволюційного переходу окремих повноважень приватної власності на землю до держави, тобто власність на землю, на відміну від інших об'єктів приватної власності, піддається значному державному регулюванню рентних відносин, оренди землі, її ціни, фінансової підтримки сільськогосподарського виробника тощо.

Початковим, першим етапом трансформації відносин власності в аграрній сфері України можна вважати прийняття 18 грудня 1990 року Постанови ВРУ «Про земельну реформу» [3], яка започаткувала фермерський рух. Тобто можна впевнено стверджувати що «пусковим» механізмом стали чинники інституційного характеру.

У березні 1992 року Верховна Рада України приймає Земельний кодекс і одночасно – постанову «Про прискорення земельної реформи і приватизацію землі», розпочалося реформування земельних відносин у колишніх колгоспах, які перетворилися на колективні сільськогосподарські підприємства (КСП). Звідси починається процес паювання землі на основі проектів роздержавлення і приватизації земель КСП [3].

У грудні 1992 року Декрет Кабінету Міністрів України «Про приватизацію земельних ділянок» [3] започаткував передачу безоплатно у приватну власність земельних ділянок для ведення особистого підсобного господарства. Згодом у травні 1993 року підписано Декрет Кабінету Міністрів України «Про особливості приватизації майна в агропромисловому комплексі» [3], який започаткував реформування на засадах приватної власності державних підприємств агропромислового комплексу сфери переробки й агробізнесу.

Завершенням першого етапу став Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискорення земельної реформи у сфері сільськогосподарського виробництва» (листопад 1994 р.) [3], який прискорив роздержавлення землі, тобто передачу її колективним господарствам.

Другий етап аграрної реформи розпочався із наступного Указу Президента України «Про порядок паювання земель, переданих у колективну власність сільськогосподарським підприємствам і організаціям» (серпень 1995 р.) [3]. Цим Указом було запроваджено сертифікат на право на земельну частку (пай). Це право стало об'єктом купівлі-продажу, дарування, успадкування, обміну, застави. Також кожен власник частки розпайованої землі отримав право передати її в оренду.

На другому етапі аграрних реформ трансформація відносин власності значною мірою визначалася чинниками економічного і соціального характеру. Нові організаційні структури сільського господарства, створені у процесі реорганізації КСП, характеризувалися певними особливостями. Вони були зумовлені кризовим станом її економіки, неспроможністю держави матеріально підтримувати реорганізаційні процеси у цій сфері. Важливим фактором виступала психологічна непідготовленість більшості селян до господарювання на принципах підприємництва [9, с. 114]. Тому темпи створення селянських (фермерських) господарств були повільними. Разом з тим їх частка у загальному землекористуванні зростала швидше, ніж збільшення кількості земельних ділянок у результаті їх розширення.

Тому є очевидним, що їх адаптація до нових умов господарювання вимагала формування ринкового середовища, а також відповідних структурних змін у виробничих, управлінських, організаційних і трудових відносинах та внутрішньої реструктуризації об'єктів аграрного сектора.

На третьому етапі аграрних перетворень основним завданням був перехід до ринку, з метою підвищення ефективності виробництва сільськогосподарської продукції. Проте в аграрному секторі економіки за роки становлення ринкових відносин соціально-економічний ефект виявився негативним порівняно з іншими секторами.

Причиною занепаду сільського господарства було те, що аграрна реформа не регулювалася державою і не мала комплексного характеру, а також була розтягнута в часі. Це було зумовлено тим, що вона здійснювалася в умовах загальноекономічної кризи в країні. Низка негативних чинників, серед яких насамперед порушення міжгалузевого еквівалентного обміну, інфляційні процеси, низька купівельна спроможність населення, незадовільна матеріально-технічна база виробництва, відсутність достатньої інфраструктури ринку, не дозволили за такий короткий час більшості новоствореним сільськогосподарським і приватизованим підприємствам харчової промисловості повністю адаптуватися до жорстких вимог ринкової економіки [7, с. 5].

Гострою залишається проблема забезпечення кадрами більшої кількості сільськогосподарських підприємств. Це зумовлено тими обставинами, що у дореформенний період утриманням соціальної сфери займалися підприємства, що погіршувало їх фінансовий стан. Тому з початком реформ вони насамперед почали скорочувати витрати на утримання соціальної сфери села через жорсткі умови діяльності. Потрібно врахувати і те, що більшість із них продовжували утримувати на своїх балансах соціальну інфраструктуру, а також здійснювати капіталовкладення у цю сферу, хоча ефективність виробництва знижувалася, а можливості підприємств скорочувалися.

Четвертий етап, на нашу думку, став етапом укрупнення сільськогосподарського виробництва у межах нових організаційних структур, та активного залучення інвестиційних та інноваційних ресурсів.

На думку В.Г. Андрійчука, М.В. Зубця [1; 4], за структурним складом аграрні перетворення можна умовно поділити на чотири блоки, кожен з яких включає елементи конкретного функціонального призначення.

Перший блок – власне аграрне перетворення – включає аграрну реформу у всій її повноті, та правові основи такого реформування, зокрема формування відповідної законодавчої бази, розробку актів та інших нормативно-правових документів, які стосуються реформування майнових відносин власності, реорганізацію сільськогосподарських підприємств, становлення фермерського укладу.

За своєю значущістю найважливішим є другий блок – макроекономічний. Складовими

його елементами є відпрацювання цінових відносин, реформування фінансово-кредитної системи, формування ринкової інфраструктури, прискорення розвитку матеріально-технічної бази аграрного сектора економіки.

Третій блок, який можна назвати «забезпечуючим», об'єднує у собі соціальні, організаційно-управлінські, організаційно-методичні, економічні, екологічні, науково-технічні та інші елементи.

Четвертий блок характеризується укрупненням сільськогосподарського виробництва в межах нових організаційних структур.

Якщо говорити про чинники, що визначили трансформаційні процеси в аграрному секторі, то їх можна умовно поділити на три великих групи: інституціональні, соціальні та економічні (рис. 1). Вплив кожної групи чинників трансформаційних процесів на кожному етапі аграрних реформ проявлявся по-різному.

Інституціональні чинники проявлялися у створенні законодавчо визначених умов, що на початку аграрних реформ сприяли поділу підприємств на дрібні та зміні їх юридичної форми функціонування, а також зміні форм, методів, цілей та завдань діяльності, ринкової переорієнтації відповідно до вимог часу. Проте непідготовлена лібералізація цін та зовнішньої торгівлі негативно відбилася на аграрному секторі, посилюючи нееквівалентний товарообмін через диспаритет цін. Недоречним на початку реформ був і відхід держави від активного регулювання і переведення ситуації на самоплив в умовах, коли ринкові механізми ще не сформовані, а ринкові інститути створені лише формально. Катастрофічні наслідки такого реформування, що мали місце в останнє десятиліття минулого сторіччя, спонукали можновладців до відходу від неокласичних постулатів, що знайшло відображення в безупинно вдосконалюваних «правилах гри».

Але недосконалість вітчизняного законодавства значною мірою компенсується необов'язковістю його дотримання. Мова йде про неформальні інституції, сформовані економічною практикою, що реально впливають на відносини власності. В Україні дія таких інституцій носить переважно негативний характер (хабарництво, рейдерство, патерналістські очікування переважної більшості громадян). Позитивним проявом дії інституціональних чинників була більша економічна свобода суб'єктів господарювання, запровадження приватної власності та приватної ініціативи, загальна демократизація суспільних відносин [5].

Економічні чинники протягом усього періоду реформування АПК проявлялися в недостатньому рівні державної фінансової підтримки аграрного сектору, високій вартості комерційних фінансових та лізингових кредитів; мінливості внутрішнього попиту на продукцію АПК через низькі доходи переважної більшості населення України, а також зовнішнього, через відсутність адекватної системи субсидування вітчизняного виробника, що призвело до цінового диспаритету.

Проте поступова макроекономічна стабілізація в країні пом'якшила негативний вплив економічних чинників на трансформаційні процеси в АПК. Прикладом цього може бути поступове зниження середніх процентних ставок комерційних банків за надані кредити підприємствам АПК (від 56% річних у 2000 році до 19% у 2013 році) та підвищення розміру компенсації процентних ставок з держбюджету (від 0% річних у 2000 році до 15,4% у 2013 році), що призвело до значного збільшення кредитування аграрного виробництва. У 2000 році обсяг таких кредитів становив 2,1 млрд грн, у 2009 році – 18 млрд грн, у 2014 році – 36,5 млрд грн. Однак розширення кредитування стосувалося пере-

Рис. 1. Чинники трансформаційних процесів в аграрному секторі

Розроблено автором

важно середніх і великих сільськогосподарських підприємств, які мали ліквідну заставу. Це значною мірою обумовило зміст четвертого етапу аграрних реформ.

Дія соціальних чинників виявилася в занепаді соціальної інфраструктури села, а також у погіршенні демографічної ситуації (молоде покоління не приваблює праця на селі, як результат – молодь залишає село і аграрна сфера відчуває дефіцит кваліфікованих працівників), зокрема у період 2007–2014 рр. його кількість зменшилася майже на 2 млн осіб (з 15,8 млн у 2007 р. до 13,7 млн у 2014 р.). Це спричинило зменшення на 141 од. кількості сільських населених пунктів (з 28612 у 2007 р. до 28471 у 2014 р.) [6].

Стратегія і тактика подальших інституціональних перетворень у сфері сільськогосподарського землеволодіння і землекористування, на нашу думку, повинна полягати в поступовому переході до такого типу організації землекористування, який би забезпечував створення умов для раціонального й ефективного використання регіонального земельного потенціалу, економічну і соціальну стабільність сільськогосподарського виробництва.

Уникнути стратегічних помилок при проектуванні інституціональних змін у сільськогосподарському землекористуванні можна на основі критичного аналізу а не стовідсоткового копіювання зарубіжного досвіду впровадження організаційно-правових форм підприємницької діяльності, у першу чергу в сфері землекористування. Потребують опрацювання й універсальні механізми регулювання земельних відносин, які довели свою життєздатність у країнах розвиненого капіталізму. Якщо цього не станеться, то нас очікує досвід трансформаційних змін у промисловому секторі середини 1990-х років.

У Франції планування відіграє роль механізму для перерозподілу земель, як правило, у суспільних інтересах, а також для захисту сільськогосподарських угідь, лісів від нераціонального використання, необґрунтованого вилучення для потреб промисловості, транспорту, міст, інших поселень. Крім того, планувальні заходи дають змогу розвивати рекреаційні території, оберігати землю від ерозії та інших несприятливих процесів. Засади земельної політики та їхню територіальну прив'язку реалізують через спеціальну земельну документацію, що має вигляд землевпорядних планів [10].

Останні поділяються на генеральні (для країни чи регіону), районні (для кількох комун) та муніципальні (для однієї комуни). У процесі планування територію поділяють на зони: сільськогосподарську, лісову, забудовану, першочергової забудови для індивідуальних та суспільних цілей. Лише після публічного оприлюднення та за наявності позитивної громадської думки ці плани затверджують і вони стають обов'язковими для виконання.

У Англії при продажі земель та іншої нерухомості не можна змінити їх цільового використання без погодження з місцевою радою з планування при адміністраціях міст, районів, графств і муніципалітетів. Це пояснюється тим, що зміна призначення земельної ділянки може призвести до істотного збільшення чи зменшення її вартості. Нині питання розвитку територій, планування використання земель і забудови в містах, а також удосконалення землеволодіння та землекористування розглядають на основі ієрархічно взаємозалежних загальних структурних і місцевих планів [10].

У Німеччині законодавчо закріплено трирівневу систему планування використання та охорони земель: загальнодержавну, федеральну і муніципальну. Кожна із 16 федеральних земель має широкі повноваження щодо створення власних систем планування і регулювання землекористування. Проте всі зобов'язані розробляти генеральну земельну програму і генеральний план розвитку землекористування власних територій, положення яких обов'язкові для муніципалітетів (громад).

У Франції планування відіграє роль механізму для перерозподілу земель, як правило, у суспільних інтересах, а також для захисту сільськогосподарських угідь, лісів від нераціонального використання, необґрунтованого вилучення для потреб промисловості, транспорту, міст, інших поселень. Крім того, планувальні заходи дають змогу розвивати рекреаційні території, оберігати землю від ерозії та інших несприятливих процесів. Засади земельної політики та їхню територіальну прив'язку реалізують через спеціальну земельну документацію, що має вигляд землевпорядних планів [2].

Останні поділяються на генеральні (для країни чи регіону), районні (для кількох комун) та муніципальні (для однієї комуни). У процесі планування територію поділяють на зони: сільськогосподарську, лісову, забудовану, першочергової забудови для індивідуальних та суспільних цілей. Лише після публічного оприлюднення та за наявності позитивної громадської думки ці плани затверджують і вони стають обов'язковими для виконання.

У США не існує єдиного федерального законодавства у сфері планування і розвитку міського та сільського землекористування. Федеральні органи влади можуть лише опосередковано стимулювати розробку і прийняття відповідних документів на рівні штатів і муніципалітетів, хоча і пропонують свої стандарти і правила у цій сфері. Контроль за землекористуванням із забудовою відносяться до компетенції штатів, що повністю чи частково делегують свої повноваження місцевим органам влади через відповідні закони [8].

Для кожних зон США (житлова, промислова, торгова, сервісна, розваг і рекреації, сільськогосподарська, видобутку корисних копалин, площі під водою, ті, що не розвиваються

та резервні території) встановлюють однаковий правовий режим, у рамках якого наводять перелік основних, допоміжних і тимчасових видів користування земель і будівель, граничні розміри площі ділянки, обмеження розмірів будівель та їх розміщення на ділянці, співвідношення площі житлової забудови і відкритих просторів, умов доступу до доріг та інженерних мереж [10].

Загалом, земельну політику США можна розглядати як сукупність компромісів, що мають, швидше, динамічний, ніж постійний характер. Зміцнюються позиції тих, котрі вважають землю суспільною цінністю, і, відповідно, розширюється контроль за використанням приватних земель. Але ця тенденція зустрічає спротив з боку прихильників невтручання держави у бізнес і власників, що прагнуть отримати абсолютні права на землю.

Розвиток земельних відносин як невід'ємна складова загальної системи соціально-економічних відносин в історичному аспекті виглядає або як еволюційний рух, або як стрибкоподібний перехід від одного стану системи земельних відносин до іншого. Останнє, як правило, спостерігається при радикальних змінах політичних та економічних суспільних структур. У цьому контексті доцільно дослідити та проаналізувати досвід існування та реформування земельних відносин у розвинених країнах.

У більшості цих держав останні два століття еволюція земельних відносин носила поступовий характер, завдяки чому зміни законодавчої та виконавчої влади не позначалися на соціально-економічних основах суспільного устрою. Земельні відносини змінюються відповідно до економічної практики, а іноді – під впливом факторів зовнішнього ринку. Методи регулювання земельних відносин, як правило, спрямовуються не на руйнацію існуючих моделей, а на їх удосконалення. У результаті такого еволюційного розвитку земельних відносин в інших державах накопичений досвід державного втручання, використання якого буде дуже корисним в Україні.

Втручання держави у земельні відносини пов'язане головним чином з визначенням порядку продажу та оренди земельних ділянок, а також їх передачею у спадщину. Так, наприклад, при регулюванні відносин оренди сільськогосподарських земель використовуються наступні методи: надання попереднього дозволу на укладання угод або її подальше схвалення вповноваженими на це державними органами (Німеччина); включення в угоду (незалежно від бажання сторін) зобов'язань щодо використання землі відповідно до державної земельної політики (Німеччина, Велика Британія); застосування визначених державою мінімального та максимального розмірів орендної плати (Німеччина, Франція); створення спеціальних судів для вирішення конфліктів, пов'язаних з орендою [2; 10].

Законодавства таких країн, як Бельгія, Данія, також визначають підстави розірвання договору оренди орендодавцем, а також переважне право орендаря на купівлю земельної ділянки та її подальшу оренду.

У США оренда укладається на один рік з подальшим її продовженням. Довгострокові орендні відносини вигідні для обох сторін, особливо якщо необхідні заходи щодо поліпшення ґрунтів та контролю за забрудненням навколишнього середовища. Існують й інші види оренди, наприклад, так звана оренда за бушель, коли фіксується кількість майбутньої продукції, що буде поставлена землевласнику. Цей варіант є найбільш ризикованим для орендаря, оскільки коливання врожайності звичайно більші, ніж ціни зернових. Правила використання землі у США підкріплюються системою економічних стимулів та штрафів.

Особливості вирішення земельного питання в Китаї завжди полягали в характері співвідношення двох основних складових виробничих сил – населення на землі. Саме тому проблеми системи земельних відносин, складу її учасників та земельного законодавства традиційно вирішуються за допомогою держави. Подібна політика є зрозумілою основній масі населення та сприяє підтримці стабільності соціально-політичного стану в країні [2; 8].

Серед багатьох важливих питань землекористування основними є правові та майнові. Центром китайської реформи земельних відносин знаходяться проблеми прав власності та господарювання, а також майнових прав. Раніше орна земля відносилася до системи колективної власності, при цьому виробничі бригади були розрахунковими одиницями. Після запровадження системи сімейного підряду землю передали в користування селянським подвір'ям. І хоча номінально земля вважалася колективною власністю, фактично ж за неї ніхто не відповідав, оскільки не існувало об'єкта права. Плутанина між державними та колективними господарствами, а також приватними (селянськими) подвір'ями щодо питань володіння землею зберігається, що призводить до зловживань. Відомо, що несанкціонована (підпільна) торгівля землею у китайських селищах відбувається вже давно, особливо це стосується економічно розвинених районів. Така торгівля набуває різних форм, найбільш поширеною з яких є паювання спільної господарської діяльності, будівництва.

Сутність реформи земельної системи в Китаї полягає в закріпленні на базі колективної власності на землю довгострокового права користування нею селянського подвір'я та стимулюванні на цій підставі формування ринку землі, а точніше – ринку обігу права користування землею. При цьому держава забезпечуватиме процес безплатної передачі права користування землею на визначений термін та матиме право жорсткого контролю всього ланцюга надходження землі в обіг – від безплатної передачі до освоєння та експлуатації.

Становлення ринку землі в Китаї є тривалим процесом, пов'язаним із багатьма складними та непередбаченими обставинами. Створення ринку землі та посилення державного регулювання її обігу – основні напрями нової китайської земельної реформи. У 1994 році було прийнято кілька законів щодо регулювання обігу землі та формування її ринку, тобто ринку обігу прав користування землею [10].

Про посилення державного регулювання свідчить той факт, що права власності на землю з боку колективного господарства зменшуються. Вже навіть визнається, що земля в сільській місцевості належить державі, а не колективним господарствам. На думку китайських дослідників, платна передача підряду являє собою стягнення абсолютної ренти – натуральної, грошової та відробіткової [10].

Право надання землі в оренду є одним з важливих аспектів останніх земельних перетворень у Китаї. Земля, що здається в оренду, залишається у колективній власності селища або бригади. На цю землю оголошується аукціон чи конкурс претендентів, а також встановлюється початкова мінлива або фіксована ціна. У першому разі орендну плату може підвищити у ході торгів будь-хто із претендентів, у другому – плата залишається не змінною. Якщо на одну ділянку претендують два чи більше бажаючих, то правління селища (бригада) визначає претендента виходячи з його ділових здібностей і трудових навичок.

Взагалі, найважливіші досягнення китайської реформи належать до аграрної сфери, зокрема перетворення селянства в економічно самостійний клас і, як наслідок, швидке зростання виробництва. Варто зазначити, що Китай уже близько десяти років утримує світове лідерство за темпами зростання ВВП, збереження яких дозволить країні вийти на провідні позиції у світі, протягом майже 20 років демонструє надзвичайно високі темпи розвитку, а життєвий рівень населення зріс щонайменше у двічі. Таким чином, досвід Китаю показує, що реформування земельних відносин має відбуватися з урахуванням національного менталітету.

Аграрний сектор Ізраїлю разом з іншими галузями продовольчого комплексу повністю формує продовольчу безпеку країни. Уже з середини 70-х років XX ст. більше як 90% продовольчих потреб країни задовольнялися власним виробництвом, а експорт сільськогосподарської продукції дозволяв фінансувати основну частину імпорту продуктів харчування. Серед факторів динамічного та відносно збалансованого розвитку цієї галузі економіки ключове значення належить вирішенню земельного питання за активної участі держави у становлення аграрного сектора. Специфіка ізраїльського суспільства чітко виявляється саме у формуванні системи земельних відносин та розвитку своєрідних форм суспільної організації аграрного сектора, основу якого складають різні кооперативні об'єднання, створені на колективній оренді земель. Ізраїльське сільське господарство являє собою поєднання приватних ферм та господарств-поселень, заснованих на тісній кооперації у виробничій та збутовій діяльності, а також у постачанні та споживанні. Постійна підтримка держави поширюється і на інші сфери сільського кооперативного руху: фінансування, страхування, збут продукції [8; 10].

Таким чином, із зарубіжного досвіду трансформації земельних відносин варто запозичити все прогресивне, прийнятне для нашої системи господарювання, забезпечуючи тим самим стале землекористування в державі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Економіка підприємств агропромислового комплексу : підручник / В.Г. Андрійчук. – К. : КНЕУ, 2013. – 779, [5] с.
2. Герасименко О.А. Економічна оцінка сільськогосподарських земель як інструмент підвищення ефективності використання приміських територій // Землевпорядний вісник. – 2003. – № 3. – С. 95-97.
3. Зубець М.В. Аграрна реформа в Україні. Законодавчі акти і нормативно-методичні документи (1990–1996) / М.В. Зубець. – К., 1996. – 331 с.
4. Зубець М.В. Реформування АПК України / М.В. Зубець // Вісник аграрної науки. – 1999. – № 1. – С. 5-10.
5. Институциональная экономика : учеб. пособие / под ред. акад. Д.С. Львова. – М. : ИНФРА-М, 2001. – 318 с.
6. Кравчук І.І. Трансформаційні процеси у розвитку сільських територій [Електронний ресурс] / І.І. Кравчук. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/-nppdaa/5.1/132.pdf. – Назва з екрану.
7. Лузан Ю.Я. Реформування аграрного сектора України: стан і перспективи / Ю.Я. Лузан // Економіка АПК. – 2002. – № 4. – С. 3-7.
8. Муховиков А.М., Новаковський Л.Я. Комунальна власність на землю. – К. : Урожай, 2005. – 148 с.
9. Рябоконь В.П. Організаційні напрями соціально-економічних перетворень в аграрному секторі / В.П. Рябоконь // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 110-116.
10. Хвесик М.А. Формування механізмів інституціонального забезпечення сталого землекористування: зарубіжний досвід / Ю.М. Хвесик // Економіка природокористування і охорони довкілля. – К. : РВПС України НАН України, 2008. – С. 340-347.

УДК 658.11:339.13

Сіренко М.Ю.
магістр,
Миколаївський національний аграрний університет

Цисар І.О.
магістр,
Миколаївський національний аграрний університет

НАУКОВИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА»

SCIENTIFIC ANALYSIS OF THE CONCEPT «ADAPTATION OF THE ENTERPRISE»

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито поняття «адаптація». Розглянуто сутність основних методів дослідження адаптації та їхня характеристика. Охарактеризовано види адаптації й адаптаційних реакцій підприємства. Досліджено недоліки адаптації підприємств. Проаналізовано напрями реалізації адаптації. Досліджено методику оцінки адаптації аграрних підприємств.

Ключові слова: адаптація, SWOT-аналіз, адаптивне управління, адаптивна реакція, процес адаптації, види адаптації, зовнішньоекономічна діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыто понятие «адаптация». Рассмотрены сущность основных методов исследования адаптации и их характеристика. Охарактеризованы виды адаптации и адаптационных реакций предприятия. Исследованы недостатки адаптации предприятий. Проанализированы направления реализации адаптации. Исследована методика оценки адаптации аграрных предприятий.

Ключевые слова: адаптация, SWOT-анализ, адаптивное управление, адаптивная реакция, процесс адаптации, виды адаптации, внешнеэкономическая деятельность.

ANNOTATION

In the article the concept of «adaptation». The essence of the main methods of adaptation and their characteristics. An outline of the types of adaptation and adaptive reactions of the enterprise. Disadvantages of adaptation of the enterprises. Analyzed trends in implementation of adaptation. Investigated methods of assessing the adaptation of agricultural enterprises.

Keywords: adaptation, SWOT analysis, adaptive management, adaptive response, adaptation, types of adaptation, foreign economic activity.

Постановка проблеми. Явище життєвого циклу підприємства визначається через відповідність очікуванням ринку. Для того щоб підприємство не втрачало конкурентних позицій, повинні розвиватися не лише виробничі чинники, але і механізм управління ними. Еволюція підприємства і механізму управління його діяльністю ґрунтуються на принципах розвитку й адаптації, що визначає гнучкість реакції на виклики зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Про важливість дослідження питання адаптації підприємств свідчить звернення до неї багатьох учених, які розглядали різні аспекти даної проблеми: І. Калайков, Ю. Урманцев, В.Я. Амбросов, О.О. Школьний, В.В. Бутенко, Л.А. Растригін.

Мета дослідження – проаналізувати дефініцію поняття «адаптація підприємств» у сучасній науковій літературі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність розвитку теорії адаптивного управління в рамках економічної наукової думки обумовлена передусім функціональною, структурною, організаційною складністю підприємства як соціально-економічної системи та об'єкта управління, що, по-перше, діє в умовах невизначеності параметрів мінливого ринкового середовища, а по-друге, ендогенно характеризується неможливістю отримання адекватної моделі його функціонування.

Поняття «адаптація» (від лат. адаріо – пристосування) в якості інструмента впливу на керований об'єкт генеалогічно набуло свого поширення з області біології та соціології в область кібернетики, математичних і технічних наук через розвиток теорії управління об'єктами при значній апріорній невизначеності умов їх функціонування і факторів впливу на них.

Термін «адаптація» може виступати у трьох аспектах [1]:

– адаптація як властивість системи пристосовуватися до можливих змін функціонування;

– адаптація як сам процес пристосування адаптивної системи;

– адаптація як метод, заснований на накопиченні й обробці інформації та пристосований для досягнення деякого критерію оптимізації.

У рамках першого аспекту варто вживати термін «адаптивність», говорячи про відповідну властивість систем управління. Другий аспект передбачає використання саме терміну «адаптація», оскільки є характеристикою певного процесу пристосування. В рамках третього аспекту варто говорити про методи адаптації, про адаптивні алгоритми, які використовують метод адаптації, а побудовані в такий спосіб моделі варто називати адаптованими. Якщо при цьому адаптовані моделі доповнюються здатністю до подальшої адаптації з появою нових спостережень, то такі моделі варто називати адаптивними [1].

Об'єднання цих трьох аспектів вираження адаптації дозволяє досліджувати категорії «адаптація» (як процес), «адаптивне управління» (як функція, що поєднує процес та механізми адаптації), «система адаптивного управління» (як синергічне об'єднання прин-

ципів, законів адаптації в системі управління з реалізацією методів, алгоритмів й моделі адаптивного управління).

Досліджуючи дефініцію «адаптація» в рамках оригінального варіанта загальної теорії систем і еволюціоники як її особливого розділу, філософ Ю. Урманцев зробив висновок про те, що за своїм змістом та обсягом поняття «адаптація» є не тільки міждисциплінарним, а й водночас досить складним терміном. Він виокремив певні властиві їм недоліки [2]:

– тавтологічність і відсутність вказівок на істотні й специфічні ознаки, які б виділяли саме адаптацію;

– охоплення визначенням «адаптація», як правило, тільки одного виду адаптації з у багато разів більшої кількості існуючих;

– викликана цим відсутність коректного визначення взагалі, а тим самим і методологічних вказівок про можливі шляхи розвитку вчення про адаптацію.

Болгарський філософ І. Калайков [3] також відзначив, що адаптація належить до тієї групи загальнонаукових понять, які дійсні для багатьох галузей знань. На його думку, досліджуване поняття варто віднести до такого виду сучасних наук, які належать багатьом конкретним областям знання й несуть у собі певний філософський заряд. Цікавими є його висновки щодо змісту дефініції. На його думку, адаптація включає у своєму змісті зміни, що ведуть систему управління до зміцнення в ній антиентропійних процесів, до самовідновлення, стабілізації й прогресу. Крім корисних змін, поняття адаптації поширюється й на ті механізми, за допомогою яких здійснюються ці зміни, а також на інформаційні моделі для вирішення проблемних ситуацій [4]. Таке виокремлення здатності систем завдяки адаптації стає передумовою розуміння, що загалом адаптація як активний процес умовно реалізується за двома напрямами:

1) пасивний – пристосування системи управління до певних умов середовища;

2) активний – пошук адекватного вимогам системи управління середовища або зміна керуючих впливів.

Якщо у першому випадку система управління, яка адаптується, функціонує так, щоб виконувати свої функції в даному середовищі щонайкраще, тобто максимізує свій критерій ефективності функціонування в даному середовищі. Активна адаптація, навпаки, має на увазі або зміну середовища з метою максимізації критерію ефективності, або активний пошук такого середовища, у якій досяжний бажаний комфорт [5]. У реальній дійсності обидва напрями реалізації адаптації в системах управління мають місце та можуть взаємодіяти і доповнювати один одного.

Оскільки підприємство є досить складним об'єктом управління і як соціально-економічна система функціонує в умовах багатокритеріальності (при цьому критерії можуть бути екстремальними регуляторами, а можуть і виступати в якості обмеження), то у такому разі адаптація пов'язана з багатокритеріальною оптимізацією в умовах невизначеності як зовнішнього середовища (прояву екзогенних факторів), так і параметрів об'єкта управління.

Л.А. Растригін з урахуванням особливостей складних систем визначив адаптацію як процес цілеспрямованої зміни параметрів і структури системи, що складається з визначення критеріїв її функціонування і виконання цих критеріїв [5]. Такий підхід не тільки допускає можливість варіювання набору різних критеріїв функціонування системи управління, а також враховує адаптивність процесу їх вибору. З погляду розвитку теорії адаптації, в рамках управління підприємством дане тлумачення адаптації вирішує зазначену нами проблему стосовно ендогенної неможливості отримання адекватної моделі його функціонування, в той час як інші визначення даного поняття зосереджували увагу на невизначеності факторів зовнішнього середовища. Однак таке визначення дефініції «адаптація» дещо формалізує процес управління згідно з адаптивним підходом, але не відображує всіх специфічних властивостей функціонування системи управління, зокрема характеру прояву визначених критеріїв та основоположного принципу оптимізації.

Проведені дослідження поняття «адаптація» дозволяють запропонувати систематизоване визначення з позиції його прояву в економіці, зокрема в управлінні підприємствами.

Адаптація – це процес нагромадження й використання інформації з метою цілеспрямованої зміни параметрів і структури системи, а також при необхідності керуючих впливів, на основі визначення і виконання критеріїв її функціонування, які можуть бути екстремальними регуляторами або виступати в якості обмежень багатокритеріальної оптимізації в умовах початкової невизначеності прояву і мінливості екзогенних факторів впливу.

Головними складовими адаптації сільськогосподарських підприємств до умов ринку є кредитні, цінові, податкові, фінансові, організаційно-виробничі та управлінські відносини, а еквівалентність міжгалузевого обміну – основним принципом адаптації управління функціонуванням підприємства до умов ринкової нестабільності.

Недостатня економічна ефективність аграрних підприємств залежить не тільки від макроекономічних умов господарювання, а й від їхніх адаптаційних можливостей в ринковому середовищі. Адаптаційний процес розглядається як складна категорія, що має подвійну природу: одночасно і як процес, і як результат, що характеризує адаптацію з економічної точки зору. Тому аналіз адаптаційних процесів необхідно здійснювати шляхом одночасного аналізу

процесу змін організації й оцінки кінцевого їх результату. Встановлено, що адаптаційний механізм – це сукупність безперервних процесів, за допомогою яких суб'єкт господарювання успішно адаптується до змін як зовнішнього, так і внутрішнього середовища роботи для економічного зростання підприємства в ринкових умовах [5].

У процесі адаптації підприємства використовують різноманітні адаптаційні механізми. Доцільно розрізняти два основних їхні види: пасивні, коли підприємство застосовує систему заходів, що змінює його стратегію, щоб ефективніше діяти в нестабільному середовищі; активні, коли підприємство використовує сукупність процесів, які націлені на зміну зовнішнього середовища для того, щоб його діяльність була більш ефективною.

До активних механізмів адаптації пропонується відносити: моніторинг ринкової кон'юнктури; створення стабільної зони; активну ринкову позицію; систему накопичення ресурсів; застосування новітніх технологій; розподіл ринку; пошук гаранта; самовдосконалення; стратегію виживання, а до пасивних – розвиток тіньового виробництва; бартерні операції; непрофільну діяльність; неплатежі та ін.

Існують такі види адаптації, які наведені на рисунку 1:

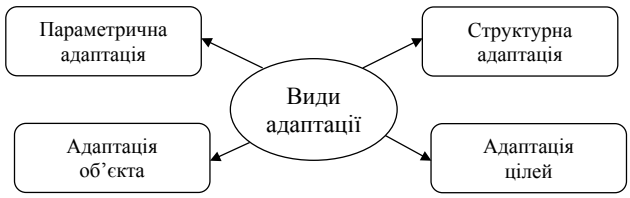


Рис. 1. Види адаптації

Параметрична адаптація – це нижній рівень адаптаційного процесу, який пов'язаний з пристосуванням підсистем підприємства. Такий вид адаптації необхідний у тих ситуаціях, коли йде процес розбалансування зв'язків між підприємством та ринковим середовищем, відновленням якого і займається адаптація. Адаптація параметрів пов'язана з ідентифікацією, тобто з визначенням цих параметрів у режимі нормального господарювання підприємства.

Структурна адаптація використовується тоді, коли шляхом корекції параметрів (підсистем підприємства) неможливо досягнути ефективної адаптації підприємства. Якщо в процесі розвитку підприємства його структура змінюється і така ситуація постійно повторюється, то у такому разі застосовують адаптацію структури підприємства.

Адаптація об'єкта застосовується, якщо адаптація параметрів і структурна адаптація не в змозі покращити ефективність господарювання підприємства, тоді потрібно адаптувати об'єкт управління в цілому. Вид адаптації пов'язаний із зміною об'єкта, тобто з переміною кордонів, що розмежовують об'єкт управління та ринкове середовище. Вибір оптимального варіанту об'єкта в процесі управління ним і складає суть адаптації об'єкта.

Адаптація цілей управління використовується в ситуаціях, коли усі вищезгадані рівні адаптації не призвели до покращення господарювання. У такому разі підприємство повинно визначити новий спектр цілей функціонування. У результаті адаптації цілей змінюються потреби підприємства, які досягаються шляхом реалізації нових алгоритмів адаптації. Усі рівні адаптації використовуються з однією метою – досягнути поставлених підприємством цілей господарювання. Чітка ієрархія рівнів адаптації визначає застосування кожного наступного рівня тільки в тому разі, коли послідовно нижчі рівні не досягли поставлених задач процесу адаптації.

У процесі адаптації підприємства до умов зовнішнього середовища виділяють дві складові:

– адаптивну реакцію – це зміна стратегічних цілей діяльності підприємства чи способів досягнення цих цілей, що істотно впливають на взаємини підприємства з зовнішнім середовищем;

– процес адаптації – це внесення змін у функціонування внутрішніх систем і діяльність підрозділів, що супроводжують адаптивну реакцію.

Адаптивна реакція і процес адаптації нерозривно пов'язані один з одним, оскільки адаптивна реакція підприємства втрачає сенс без внесення відповідних змін у внутрішні системи і підрозділи підприємства, а ці зміни доцільні тільки у разі зміни стратегічних цілей і обраних шляхів з метою їх досягнення.

Адаптивні реакції підприємства розрізняються різноманітністю (рис. 2).

За швидкістю реалізації заходів з адаптації виділяють:

1) безстрокову адаптацію – не визначену в часі, що здійснюється постійно;

2) строкову адаптацію – розраховану на певний строк:

- короткострокову адаптацію із терміном до 3-6 місяців;

- середньострокову – на строк 6 місяців – 1,5 року;

- довгострокову – 1,5-2 роки реалізації.

Рис. 2. Види адаптаційних реакцій підприємства

За рівнем і ступенем планування виділяють:

1) заплановану адаптацію – що можлива у тому разі, коли на підприємстві існує модель адаптації і вона протікає за планом;

2) спонтанну адаптацію – що здійснюється безмодельно, не базуючись на моніторингу стану зовнішнього середовища, стихійно та не за попередньо спланованими етапами.

За необхідністю інвестиційної підтримки:

1) капіталомістка адаптація – що потребує інвестиційної підтримки для повного завершення;

2) некапіталомістка адаптація – реалізація якої відбувається за рахунок поточних витрат підприємства, а отже, не має широкого поширення.

За ступенем окупності витрат:

1) витратна адаптація – припускає, що адаптація не окупиться або не принесе прибутку;

2) прибуткова адаптація – свідчить про можливе отримання прибутку внаслідок пристосування до змін зовнішнього середовища.

На сьогодні не має єдиного підходу щодо оцінки адаптації діяльності аграрних підприємств до змін як внутрішнього, так і зовнішнього ринку. Такими показниками можуть бути традиційні показники, що характеризують положення підприємства на ринку: частка ринку; обсяг продажів; конкурентоспроможність; розміри прибутків; рівень рентабельності.

Методика оцінки адаптації аграрних підприємств може будуватися за різними принципами і підходами. При розгляді існуючих методів оцінки розвитку підприємства та оцінки його адаптації до змін, що відбуваються, й інших методів тих динамічних вимірювань, що проходять у підприємстві, можна виділити кілька базових підходів.

Одним із таких базових підходів є метод спостереження процесів у динаміці [6]. Для цього беруть до уваги значення певних параметрів за тривалий період часу для оцінки динамічних змін, що відбуваються в аграрному підприємстві, за заздалегідь відомими характеристиками і параметрами. В їх якості можуть виступати кількісні значення (показники діяльності підприємства, пов'язані з обсягом виробництва аграрної продукції, продуктивністю праці, витратами на випуск аграрної продукції, фінансові показники тощо); спеціальні показники аграрного підприємства (втрати часу, завантаження сільськогосподарської техніки, ефективність використання матеріалів, цінова еластичність, еластичність доходів підприємства до зміни кон'юнктури на світовому продовольчому ринку). Підхід спостереження у динаміці вимагає серйозної інформаційної бази, наявності початкових даних за досить тривалий період. Використання методу спостереження у динаміці дає змогу виділити певні тенденції та закономірності діяльності аграрних підприємств, прогнозувати розвиток ситуації при дії чинників кон'юнктури ринку тощо. Підхід спостереження через динаміку важко використовувати як основний через те, що інформаційна база для проведення таких досліджень у підприємстві закрита для зовнішнього спостереження і трудомістка для проведення аналізу власними силами. Але такий метод можна використовувати як допоміжний [6].

Відсутність формалізованих методів оцінки впливу факторів зовнішнього оточення зумовлює використання методу експертних оцінок для оцінки змін на аграрному підприємстві. Його зміст полягає у відносній простоті проведення досліджень, але за умови достатньої чисельності кваліфікованих експертів. Використання цього методу дає можливість проводити якісні вимірювання та якісні оцінки процесів, які важко оцінити кількісно. При використанні методу оцінки експертів, результат залежить від компетентності експертів, йому властиве високий рівень суб'єктивізму, незважаючи на те, що його можна назвати методом соціальної зацікавленості.

У вітчизняній та зарубіжній практиці щодо оцінки адаптації аграрних підприємств до умов зовнішнього середовища (світового продовольчого ринку) набуло популярності використання SWOT-аналізу, зміст та особливості якого зазначено у пункті.

SWOT-аналіз – це процес встановлення зв'язків між найхарактернішими для підприємства можливостями, загрозами, сильними сторонами (перевагами), слабкостями, результати якого в подальшому можуть бути використані для формулювання і вибору стратегій підприємства.

SWOT-аналіз є важливою процедурою, яку використовують для діагностики вихідного стану, невикористаних ресурсів і загроз діяльності підприємства. Даний аналіз дозволяє систематизувати наявну інформацію і побачити ясну картину того, що відбувається на підприємстві, завдяки чому можна прийняти грамотне управлінське рішення.

Отже, адаптація – це процес цілеспрямованої зміни параметрів та структури систем, який полягає у визначенні критеріїв її функціонування та виконання цих критеріїв.

Основними методами дослідження адаптації є: метод спостереження процесів у динаміці; метод експертних оцінок; SWOT-аналіз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Авраамова Е. Адаптация промышленных предприятий к рыночным условиям / Гурков И. // Вопросы экономики. – 1996. – № 11. – С. 145-152.
2. Калайков И.П. Цивилизация и адаптация. – М. : Прогресс, 1984.
3. Растригин Л.А. Адаптация сложных систем. – Р. : Зинатне, 1981. – 375 с.
4. Срагович В.Г. Адаптивное управление : учеб. пособие / В.Г. Срагович. – М. : Наука, 2004.– 260 с.
5. Урманцев Ю.А. Природа адаптации (системная экспликация) // Вопросы философии. – 1998. – № 12.
6. Чупрова Д.Б. Механизмы адаптации предприятий к условиям внешней среды // Вестник СевКавГТУ. Серия «Гуманитарные науки». – 2004. – № 1.

УДК 338.48(045)

Скарга О.О.
асистент кафедри менеджменту
Маріупольського державного університету

СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ТНК

MODERN TENDENCIES TOWARDS THE REGIONALIZATION IN TOURIST TNCS

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено тенденції сучасного стану світового туристичного ринку. Розкрито регіональні аспекти розвитку туризму в світі. Проаналізовано особливості регіоналізації діяльності туристичних ТНК на прикладі готельних мереж. За результатами дослідження визначено перспективні напрями географічної експансії з урахуванням сучасних тенденцій регіоналізації світового туристичного ринку.

Ключові слова: регіоналізація, туристичний ринок, туристичні ТНК, готельні мережі, географічна експансія, світовий ринок послуг.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены тенденции современного состояния мирового туристического рынка. Раскрыты региональные аспекты развития туризма в мире. Проанализированы особенности регионализации деятельности туристических ТНК на примере гостиничных сетей. По результатам исследования определены перспективные направления географической экспансии с учетом современных тенденций регионализации мирового туристического рынка.

Ключевые слова: регионализация, туристический рынок, туристические ТНК, гостиничные сети, географическая экспансия, мировой рынок услуг.

ANNOTATION

The present article describes the tendencies in current state of the global tourism market as well as reveals regional aspects of tourism development in the world. The author also analyzes the features of regionalization of tourist TNCs' activities using the example of hotel chains. The study allows determining the promising directions for geographic expansion in terms of the modern tendencies towards the regionalization of global service markets.

Keywords: regionalization, tourism market, tourist TNCs, hotel chains, geographic expansion, global service market.

Постановка проблеми. Глобалізація і регіоналізація є провідними процесами світового розвитку, головними векторами сучасності. Розвиток ринку послуг відбувається відповідно до існуючих тенденцій міжнародних економічних відносин. Так, основою регіоналізації та транснаціоналізації в туризмі є процеси концентрації виробництва та капіталу, основною метою яких є використання ефекту масштабу виробництва та синергії. На сучасному етапі розвитку туристичних транснаціональних корпорацій одним з основних напрямків збільшення прибутковості діяльності є їхнє оптимальне геопросторове розміщення, що враховує перспективи туристичної галузі в цілому та прогнозні оцінки щодо тенденцій розвитку туристичних регіонів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Виділенню основних тенденцій розвитку регіоналізації та інтернаціоналізації в туризмі присвячені праці багатьох учених, таких як М. Босовська, О.Булатова, Д. Кестер, С. Мілн, Несбитт Дж., О. Плотніков, М. Ризи, В. Рокоча, В. Квартальнов, Г. Харрис та ін. Теоретичні та практичні аспекти функціонування ТНК і глобальних об'єднань досліджували економісти А. Александрова, М. Жуков, К. Купер і О. Чудновський. Але недостатньо висвітленими залишаються питання визначення форм і масштабів функціонування туристичних ТНК у регіональному розрізі.

Метою дослідження є визначення перспективних напрямів розвитку та географічної експансії туристичних ТНК, які формуватимуться під впливом сучасних тенденцій регіоналізації світового туристичного ринку. Для досягнення поставленої мети варто вирішити такі завдання: визначити сучасні тенденції розвитку туристичної сфери, на основі аналізу динаміки міжнародних туристичних потоків, проаналізувати масштаби та особливості діяльності туристичних ТНК на світовому ринку послуг; визначити особливості регіоналізації діяльності та перспективні напрямки розширення географічної експансії готельних мереж на світовому туристичному ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. На початку третього тисячоліття туристична галузь перетворилася на потужну високорентабельну індустрію, соціокультурний феномен, у якому тісно переплелися економічні і соціальні інтереси суспільства, підприємницьких структур та споживачів. Саме туризм відіграє інтегруючу роль у забезпеченні позитивної динаміки кількісних і якісних параметрів розвитку економіки, суміжних галузей та видів економічної діяльності (транспорту, торгівлі, дозвілля, виробництва сувенірів тощо), а також у формуванні мультиплікаторів покращення основних макроекономічних показників [1].

Як галузь світового господарства міжнародний туризм відрізняється вкрай нерівномірним рівнем розвитку в регіонах світу, що пояснюється як різними рівнями соціально-економічного розвитку, особливостями структури споживчого попиту і життєвими установками різних соціальних і демографічних груп населення, так і нерівномірністю розподілу рекреаційно-туристських ресурсів, багатоаспектною туристичною політикою окремих держав і міжнародних організацій [2].

За інформацією Всесвітньої туристичної організації (ЮНВТО), туризм посідає четверте

місце у світовому експорті товарів та послуг. Так за результатами 2014 року кількість міжнародних прибуттів туристів у світі зросла на 4,3%, тобто світова індустрія туризму забезпечила відпочинок на 46 млн осіб більше, ніж у 2013 році (табл. 1), та отримала доходи понад 1150 млрд дол., щорічний приріст у яких становить 6%. На сферу туризму в світі припадає 10% світових інвестицій, кожне 11 місце у світовій зайнятості, 9% від світового ВВП [3].

У регіональному аспекті найбільше зростання було відзначено на Американському континенті (+ 8%) і в Азіатсько-Тихоокеанському регіоні (+ 5,4%), тоді як в Європі (+ 4,3%), на Близькому Сході (+ 5,4%) і в Африці (+ 2,4%) зростання було більш скромним. Щодо субрегіонів, серед них найкращі результати показала Північна Америка (+ 9,2%), за якою слідували Північно-Східна Азія, Південна Азія, Південна і середземноморська Європа, Північна Європа та Карибський регіон (у всіх перерахованих субрегіонах зростання склало близько 7%).

У Європі, найбільш відвідуваному регіоні, куди приїжджає більше половини міжнародних туристів у світі, у 2014 р кількість прибуттів зросла на 22 млн, досягнувши в цілому 581,8 млн. Завдяки цим результатам туризм став одним із головних факторів економічного відновлення в Європі. Очолили зростання Північна, а також Південна і середземноморська Європа (+ 6,9% та 5,9% відповідно), тоді як Західна Європа показала скромніший результат (+ 2,2%). Щодо прибуттів в Центральну і Східну Європу спостерігалася стагнація, що послідувала за трьома роками активного зростання.

Міжнародні туристські прибуття в Азіатсько-Тихоокеанський регіон (+ 5,4%) збільшилися на 13,5 млн і склали 263,3 млн. Кращі результати були відзначені в Північно-Східній Азії і в Південній Азії (в обох випадках – близько + 7%). Прибуття в Океанію збільшилися на 5,7%, тоді як у Південно-Східній Азії зростання сповільнилося (+ 2,6%) порівняно з попередніми роками.

У порівняльному аспекті Американський континент показав найкращі результати серед регіонів: тут було відзначено зростання 8%, що означало приїзд ще 13,5 млн міжнародних туристів і зростання їхньої загальної кількості до 181 мільйона. Зростання очолили Північна Америка (+ 9,2%) і Карибський регіон (+ 6,2%). Прибуття в Центральну і Південну Америку (+ 5,4 та 5,6 відповідно) вдвічі перевищили показники зростання 2013.

На Близькому Сході (+ 5,4%) можна говорити про ознаки відновлення міжнародного туризму, враховуючи позитивні результати за основними турнапрямками. Кількість міжнародних туристів в Африці зросла, за підрахунками, на 2,4%, що означає на один мільйон прибуттів більше. Регіон привернув до себе 51 млн туристів.

Таблиця 1

Міжнародні туристичні прибуття за 2000–2014 рр., млн [4]

	Міжнародні туристичні прибуття, млн осіб							Частка ринку (%), 2014	Зміни		
	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014		2012/ 2011	2013/ 2012	2014/ 2013
Усього в світі	***674***	***809***	***949***	***996***	***1035***	***1087***	***1133***	***100***	***4,2***	***4,6***	***4,3***
Європа	***386,4***	***453,0***	***488,9***	***517,5***	***534,4***	***566,4***	***581,8***	***51,4***	***3,9***	***4,9***	***2,7***
Північна Європа	44,8	59,9	62,8	64,8	65,1	67,4	71,3	6,3	1,5	2,9	5,9
Західна Європа	139,7	141,7	154,4	161,0	167,2	170,8	174,5	15,4	3,6	2,8	2,2
Центральна/Східна Європа	69,3	95,1	98,4	105,3	111,7	127,3	121,1	10,7	9,1	7,7	-4,9
Південна/ Середземноморська Європа	132,6	156,4	173,3	186,4	190,4	201,0	214,9	19,0	1,9	5,6	6,9
АТР	***110,3***	***154***	***205,4***	***218,1***	***233,5***	***249,8***	***263,3***	***23,2***	***6,9***	***6,8***	***5,4***
Північно-Східна Азія	58,3	85,9	111,5	115,8	122,8	127,0	136,3	12,0	6,0	3,4	7,3
Південно-Східна Азія	36,3	49,0	70,5	77,3	84,2	94,3	96,7	8,5	8,7	11,3	2,6
Океанія	9,6	10,9	11,4	11,7	11,9	12,5	13,2	1,2	4,2	4,6	5,7
Південна Азія	6,1	8,1	12	13,4	14,6	16,0	17,1	1,5	5,9	11,4	6,8
Американський регіон	***128,2***	***133,3***	***150,1***	***156,3***	***162,7***	***167,5***	***181,0***	***16,0***	***4,5***	***3,1***	***8,0***
Північна Америка	91,5	89,9	99,5	102,1	106,4	110,2	120,4	10,6	4,1	3,6	9,2
Країни Карибського басейну	17,1	18,8	19,5	20,1	20,7	21,1	22,4	2,0	3,1	2,8	6,2
Центральна Америка	4,3	6,3	7,9	8,3	8,9	9,1	9,6	0,8	7,3	2,6	5,6
Південна Америка	15,3	18,3	23,1	25,8	26,7	27,1	28,6	2,5	6,3	1,5	5,4
Африка	***26,2***	***34,8***	***49,5***	***49,2***	***52,9***	***54,4***	***55,7***	***4,9***	***4,8***	***4,7***	***2,4***
Північна Африка	10,2	13,9	18,8	17,1	18,5	19,6	19,8	1,7	8,7	6,0	0,9
Регіон пустелі Сахара	16,0	20,9	30,8	32,2	34,5	34,7	35,9	3,2	2,8	4,1	3,3
Близький Схід	***22,4***	***33,7***	***54,7***	***55,3***	***51,7***	***48,4***	***51,0***	***4,5***	***-5,3***	***-3,1***	***5,4***

Основною детермінантою прискореного розвитку туризму є інтеграційні процеси на різних рівнях економічної системи, які спрямовані на створення інфраструктури, збереження унікальних природно-рекреаційних ресурсів, створення ефективної системи обслуговування туристичних потоків, розроблення інтегрованих туристичних продуктів. Туристичні транснаціональні корпорації, виступаючи торговцями, інвесторами, розповсюджувачами сучасних технологій, стимуляторами міжнародної трудової міграції, зміцнюють свою провідну роль в інтернаціоналізації виробництва, у процесах розширення та поглиблення економічних зв'язків між підприємствами різних країн.

Туристські корпорації значною мірою монополізували ринок і перетворилися на могутні міжгалузеві комплекси, що реалізують тури через широку мережу туроператорів і турагентства в різних країнах, а також включають підприємства самих різних галузей промисловості, що обслуговують туристичний бізнес, транспортні, страхові та інші компанії. Ці потужні комплекси чинять істотний вплив на функціонування світового туристського комплексу й активно беруть участь у регулюванні міжнародного туризму [5].

Залежно від галузі функціонування ТНК у туристичній сфері можна виділити три основні групи:

1) транснаціональні готельні корпорації («готельні ланцюги»);

2) транснаціональні туристичні транспортні корпорації (передусім, у сфері повітряного транспорту);

3) транснаціональні туроператорські корпорації (компанії, що переважно займаються формуванням пекідж-турів) [6].

Проаналізувавши провідних гравців на ринку готельних послуг, можна зробити висновок, що їхня присутність за частинами світу неоднорідна. На сучасному етапі простежується динамічний розвиток азійського напряму. Так, поглинання китайської групи Jin Jiang, що було завершено на початку 2015 року, дало йому можливість вийти на 10 місце в рейтингу готельних мереж. Таким чином, це друга китайська готельна мережа, що ввійшла у топ-10 після Home Inns, який перебуває на 9 місці з минулого року.

Тим не менш швидке зростання азійських операторів не оспорює лідерство найбільших американських та європейських готельних мереж, які, відповідаючи світовим тенденціям, розширюють географічну експансію, а саме поглинають чи заключають договори на співробітництво з азійськими мережами. В Британському InterContinental Hotels Group очікується зростання на 3,4%, включаючи 10000 номерів у Китаї, Hilton підписав угоду з Plateno Hotels Group (яка має 190000 номерів в Китаї), Marriott, що знаходиться в рейтингу на 3 місці, у 2014 році поглинув оператора Protea в Южній Африці, що дозволило подвоїти свої можливості в регіоні Ближнього Востоку та Африки, а також помножити кількість проектів у рамках розвитку цього напрямку. Accor, що перебуває на 1 місці в європейському рейтингу, також підписав угоду про стратегічне партнерство з китайським оператором Huazhu, відповідно до якої до 2020 року плануються відкрити близько 400 нових готелів під брендами Accor в Китаї.

Ситуація в європейському рейтингу готельних мереж докорінно змінюється. Європей-

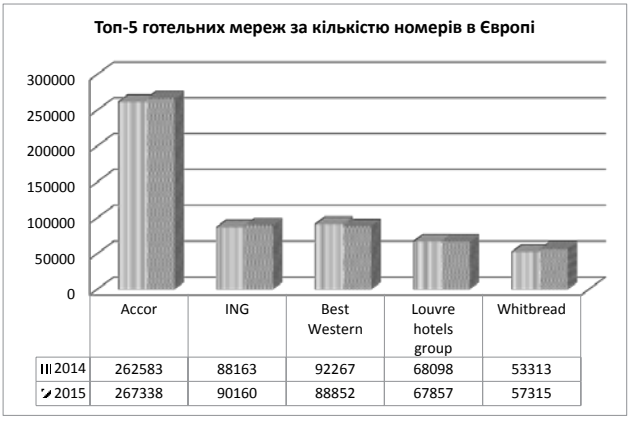


Рис. 1. Рейтинг готельних мереж за кількість номерів в Європі [8]

Таблиця 2

Рейтинг готельних мереж за кількість номерів у світі [7]

№	Готельна мережа	Кількість готелів			Динаміка кількості готелів	Кількість номерів			Динаміка кількості номерів,%
		2015	2014	2013	2015-2013	2015	2014	2013	2015-2013
1	ING	4840	4697	4602	238	710295	686873	675982	4.8
2	Hilton worldwide	4278	4073	3992	286	708268	672083	659917	6.8
3	Marriot international	4117	3854	3672	445	701899	662821	638793	9
4	Wyndham worldwide	7645	7485	7342	303	660826	645423	627437	5.1
5	Choice hotels international	6376	6340	6199	177	504808	506058	497023	1.5
6	Accor	3717	3576	3515	202	482296	461719	450199	6.7
7	Starwood hotels& resorts	1207	1161	1121	86	346599	339243	328055	5.4
8	Best western	3900	4046	4013	-113	302144	314318	307305	-1.7
9	Home Inns	2609	2180	1772	837	296075	256555	214070	27.7
10	Jin Jiang	2208	918	673	1535	241910	128952	98354	59.3

ська кількість номерів у мережі Accor у 3 рази більше, ніж у найближчого суперника (267338 номерів у готельній мережі «Accor» та 90160 у готельній мережі «ING»).

Конкуренти Accor перебувають вище у світовому рейтингу, тому що вони характеризуються двома основними характеристиками: по-перше, вони добре організовані в США, по-друге, вони головним чином працюють на базі франчайзингу.

Глобалізація та регіоналізація туризму несе і негативні моменти, які прямо й опосередковано впливають на розвиток індустрії туризму. Йдеться про екологічні проблеми, природні катастрофи, соціальні потрясіння, спалахи захворювань і епідемії у різних куточках світу, війни, економічні кризи, та загрозу терористичних актів. Більшість із перерахованих проблем має регіональний характер, але глобалізація «примушує» реагувати на них усю світову індустрію туризму.

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

Пандемії інфекційних захворювань разом із несприятливими природними умовами та соціально-економічною відсталістю унеможливлює інтенсифікацію розвитку міжнародного туризму у багатьох країнах Африканського континенту.

Пандемія СНІДу, разом із несприятливими природними умовами та соціально-економічною відсталістю, унеможливлює інтенсифікацію розвитку міжнародного туризму у багатьох країнах на африканському континенті.

Міжнародний тероризм набуває нових форм і можливостей, пов'язаних з процесами глобалізації, розвитком світових інформаційних, економічних і фінансових зв'язків. Експерти вважають, що у XXI столітті головна мета терористів – нанести якомога більше шкоди здоров'ю і життю людей.

Міжнародний тероризм ставить під загрозу розвиток туризму, що змушує урядовців, менеджерів і маркетологів шукати вихід із загрозливої ситуації. Посилення заходів безпеки – логічний і традиційний крок. Поширеним явищем є рекламні акції, в яких проглядається спроба завуалювати існуючі потенційні проблеми чи намагання переорієнтуватися на новий споживчий ринок.

Антитуристичний тероризм, окрім політичного й економічного, носить яскраво виражене релігійне забарвлення. Виконавцями протиправних акцій досить часто стають мусульманські екстремісти, дії яких спрямовані проти туристів із християнських держав.

В основу психологічних та соціально-культурних проблем розвитку туризму покладено уявлення про неминучість спілкування місцевого населення із приїжджими і необхідність контролю над цим спілкуванням. Так, можна виокремити кілька стадій реакції місцевих мешканців як на туристів, так і на розвиток туристичної індустрії у межах конкретного регіону:

– початкова стадія, на якій формуються хороші стосунки між місцевим населенням і туристами, а туризм сприймається як економічне благо;

– повна формалізація контактів із туристами, де місцеві мешканці стереотипно розглядають туристів лише як джерело прибутків, а туризм перетворюється в один із видів господарської діяльності;

– місцеве населення починає сумніватися в користі туризму: виникають поодинокі конфлікти з туристами;

– усі соціальні і особисті проблеми місцеві мешканці пов'язують із туризмом;

– конфлікти між місцевим населенням і туристами набувають системного характеру.

Таблиця 3

Прогноз найбільш популярних туристичних напрямків до 2020 р. [10]

Країна	Кількість туристичних прибуттів, млн	Частка на світовому туристичному ринку, %	Динаміка зростання 2000–2020 рр., %
Китай	137,1	8,6	8
США	102,4	6,4	3,5
Франція	93,3	5,8	1,8
Іспанія	71	4,4	2,4
Гонконг	59,3	3,7	7,3
Італія	52,9	3,3	2,2
Великобританія	52,8	3,3	3
Мексика	48,9	3,1	3,6
Росія	47,1	2,9	6,7
Чеська Республіка	44	2,7	4
Всього	708,8	44,2	-

Швидкість переходу від однієї стадії до іншої залежить від інтенсивності розвитку туризму в країні чи регіоні, загального культурного рівня туристів та особливостей місцевого культурного середовища [9].

Забезпечення ефективності діяльності туристичних ТНК повинно бути засновано на взаємодії таких основних напрямів, як організаційно-управлінського, маркетингового (що включає інноваційний та інформаційний компонент), фінансового та операційного.

Задля утримання конкурентної позиції на ринку туристичним транснаціональним корпораціям доречним буде виявлення основних тенденцій розвитку світового туристичного ринку. Так, за прогнозами фахівців, бурхливий розвиток туризму очікується і далі: за прогнозами ВТО, кількість туристів у світі до 2020 р. зросте втричі і становитиме більше 1 млрд 600 млн осіб.

Найвищі темпи зростання кількості прибуттів очікуються в країнах Східної Азії і Тихого океану. Передбачається, що при щорічному зростанні на 8% кількість туристичних прибуттів в Китай досягне до 2020 року 137,1 млн осіб. В Європі і Америці вони будуть нижче загальносвітових. Частка цих двох регіонів в прибутті туристів впаде з 78,1% у 1998 р. до 62,6% у 2020 році. Загальна кількість регіональних перевезень вказує на те, що до 2020 р. трьома найбільш популярними регіонами будуть Європа (717 млн туристів), Східна Азія та Тихоокеанський регіон (397 млн), і Америка (282 млн). Наступними є країни Африки, Близького Сходу і Південної Азії.

Варто зазначити, що такий прогноз повинен мати суттєвий вплив на діяльність та розвиток основних готельних мереж, що функціонують на світовому ринку послуг, а саме на їхнє геопросторове розміщення. Основними напрямами розвитку діяльності готельних мереж є: розширення географічної експансії у напрямку Азії та Тихоокеанського регіону; розвиток та подальше розширення глобальних систем дистриб'юції; розширення мережі партнерів за рахунок партнерства з найбільшими компаніями, представленими в країнах, де працюють мережі (у сфері подорожей: Virgin Atlantic Airways, Austrian, Interflug, Condor, Finnair, Air Berlin, Lufthansa, Lufthansa, British Airways, Easycar, у сфері комп'ютерних технологій, наприклад співробітництво з Intel і т.п.); подальший розвиток стратегії сталого розвитку. Для підвищення конкурентоспроможності готельних мереж необхідні: постійна модифікація усіх аспектів діяльності, орієнтація на інноваційний характер, утримання лідерства на обраних сегментах, координація усіх філій на збереження та підвищення рівня конкурентоспроможності мережі.

Висновки. Таким чином, аналізуючи розвиток та темпи зростання міжнародного туризму за останні роки, можна зазначити, що туризм посідає одне із провідних місць за обсягами доходів, кількістю створених робочих місць, надходжень до бюджету та сприяє розвитку багатьох пов'язаних з ним галузей економіки. Туристична сфера, як і світове господарство, розвивається під впливом глобалізації та регіоналізації. За рівнем інтеграції та концентрації капіталу, формами, характером та обсягами діяльності серед суб'єктів готельного бізнесу варто виокремити транснаціональні корпорації. Головними особливостями ТНК є глобальний характер діяльності, розподіл ринків між філіями, широка промислова база, централізоване управління фінансами, маркетингом, можливість використовувати закон синергії. Проаналізувавши провідні готельні мережі, що функціонують на ринку готельних послуг, можна зробити висновок, що їхня присутність за частинами світу неоднорідна, при цьому основними регіонами їхньої діяльності є Європа й Американський регіон, але, зважаючи на прогнози міжнародних туристичних потоків, перспективним напрямом розвитку готельних мереж є географічна експансія Азійсько-Тихоокеанського регіону.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Босовська М.В. Інтеграційні процеси в туризмі : монографія / М.В. Босовська. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2015. – 832 с.
2. Чхыат Кхунлип. Міжнародний туризм в умовах сучасного ринку: особливості і тенденції розвитку (на прикладі Королівства Камбоджа) : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.14. «Світова економіка» / Чхыат Кхунлип. – Ростов-на-Дону, 2007. – 20 с.
3. UNWTO Annual Report 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www2.unwto.org/annualreport2014.
4. UNWTO Tourism Highlights 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.e-unwto.org/doi/pdf/10.18111/9789284416899.
5. Транснаціональні компанії : навч. пос. / В. Рокоча, О. Плотніков, В. Новицький та ін. – К. : Таксон, 2001. – 304 с.
6. Булатова О.В. Особливості транснаціоналізації світового туристичного ринку / О.В. Булатова, Я.А. Дубенюк // Вісник ДІТБ. Серія: Економіка, організація та управління підприємствами туристичної індустрії та туристичної галузі в цілому. – 2009. – № 13. – С. 163-170.
7. Global hotel ranking 2015: a second chinese operator climbs into the top 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hospitality-on.com/en/news/2015/03/25/global-hotel-ranking-2015-a-second-chinese-operator-climbs-into-the-top-10/.
8. European hotel ranking 2015: premier inn is european champion of supply growth [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://hospitality-on.com/en/news/2015/02/27/european-hotel-ranking-2015-premier-inn-is-european-champion-of-supply-growth/.
9. Смаль І.В. Особливості і проблеми розвитку міжнародного туризму у контексті глобалізаційних процесів / І.В. Смаль // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2008. – Вип. 24. – С. 327-335.
10. Кифяк В.Ф. Організація туристичної діяльності в Україні : навчальний посібник / В.Ф. Кифяк. – Чернівці : Книги-XXI, 2003. – 300 с.

УДК 331.556.4

Тишкун В.С.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ

APPROACHES TO REGULATION OF INTELLECTUAL LABOR FORCE INTERNATIONAL MIGRATION IN THE WORLD PRACTICE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність розробки ефективної політики регулювання міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили. Окреслено чинники, що впливають на цілі, механізми та інструменти міграційної політики приймаючих країн. Охарактеризовано пріоритети і стратегії політики регулювання міжнародної міграції розвинених країн світу щодо кваліфікованих працівників. Виявлено способи послаблення міграційного режиму для інтелектуальної робочої сили. Досліджено схеми міграційного регулювання у зарубіжних країнах, на їхній основі виділено основні інструменти залучення кваліфікованих кадрів, що використовуються у світовій практиці. Також визначено основні принципи успішної політики регулювання міграції інтелектуальної робочої сили.

Ключові слова: міжнародна міграція, інтелектуальна робоча сила, кваліфіковані кадри, регулювання міжнародної міграції, міграційна політика, міжнародна міграція інтелектуальної робочої сили.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость разработки эффективной политики регулирования международной миграции интеллектуальной рабочей силы. Определены факторы, влияющие на цели, механизмы и инструменты миграционной политики принимающих стран. Охарактеризованы приоритеты и стратегии политики регулирования международной миграции развитых стран мира в отношении квалифицированных работников. Выявлены способы ослабления миграционного режима для интеллектуальной рабочей силы. Исследованы схемы миграционного регулирования в зарубежных странах, на их основе выделены основные инструменты привлечения квалифицированных кадров, используемых в мировой практике. Также определены основные принципы успешной политики регулирования миграции интеллектуальной рабочей силы.

Ключевые слова: международная миграция, интеллектуальная рабочая сила, квалифицированные кадры, регулирование международной миграции, миграционная политика, международная миграция интеллектуальной рабочей силы.

ANNOTATION

In the article justified the necessity of developing an effective policy of international migration regulating of intellectual labor force. Outlined the factors that influence the objectives, mechanisms and instruments of migration policy of host countries. Characterized priorities and strategies for regulating of international migration policies in developed countries with regard to skilled workers. Found ways to easing migration regime for intellectual labor. Investigated schemes of migration regulation in foreign countries and on it's basis highlighted basic tools to attract qualified personnel, which used in the world. Also identified the basic principles of a successful migration policy regulation of intellectual labor force.

Keywords: international migration, intellectual labor force, skilled workers, regulation of international migration, migration policy, international migration of intellectual labor force.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку світової економіки питання міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили та її регулювання є надзвичайно актуальними, адже переміщення трудового капіталу між різними країнами світу є одним із головних чинників розвитку суспільства, що неоднозначно впливає на його становлення та стимулює розвиток глобалізаційних процесів. Нині міжнародна міграція кваліфікованих кадрів стала одним із основних факторів світових та регіональних соціально-економічних трансформацій і розвитку, що спонукає досліджувати особливості та проблематику регулювання процесів міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили у різних країнах світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомі теоретичні напрацювання у сфері аналізу міжнародних міграційних потоків та підходів до їх вивчення і регулювання здійснили багато вітчизняних та зарубіжних учених, зокрема: В. Євтух, Е. Лібанова, Ю. Орловська, М. Романюк, О. Хомра, О. Малиновська, О. Піскун, Дж. Аумуллер, В. Карінгтон, С. Гера, О. Старк та ін. Праці іншої частини вчених, таких як І. Лапшина, А. Мокій, О. Позняк, М. Флейчук, У. Садова присвячені аналізу соціально-економічних наслідків міжнародного переміщення інтелектуальної робочої сили, зокрема у сфері формування міжнародного ринку кваліфікованих кадрів та обміну людського капіталу.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, незважаючи на велику кількість публікацій з широкого кола питань, присвячених міжнародній міграції, недостатньо дослідженими залишаються саме питання щодо методів та підходів до регулювання міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили, що обумовило вибір теми та змістовну спрямованість дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є аналіз світового досвіду та поглиблення на його основі науково-теоретичних засад регулювання міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили. На основі поставленої мети було визначено такі завдання: обґрунтувати необхідність розробки ефективної політики регулювання міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили; охарактеризувати пріоритети і стратегії політики регулювання міжнародної міграції розвинених країн світу у відношенні кваліфікованих працівників; дослідити схеми міграа-

ційного регулювання та інструменти залучення кваліфікованих кадрів у зарубіжних країнах; визначити основні принципи успішної політики регулювання міграції інтелектуальної робочої сили.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасну епоху глобалізації міжнародна трудова міграція виявляється вплетеною в безліч якісно нових складних процесів таким чином, що в значній мірі визначає саму можливість подальшого розвитку світової економіки [13, с. 570]. Виходячи з того, що інноваційні стратегії постіндустріальної епохи визначають лідерство в технологіях, економіці, соціально-політичному і військовому розвитку, у тому числі узгоджено діючи й на культуру в цілому, а також враховуючи той факт, що найважливішим джерелом створення та капіталізації інновацій є інтелектуали, слід відзначити, що регулювання процесів концентрації, переміщення і закріплення інтелектуальної робочої сили, що пов'язані зі створенням від-

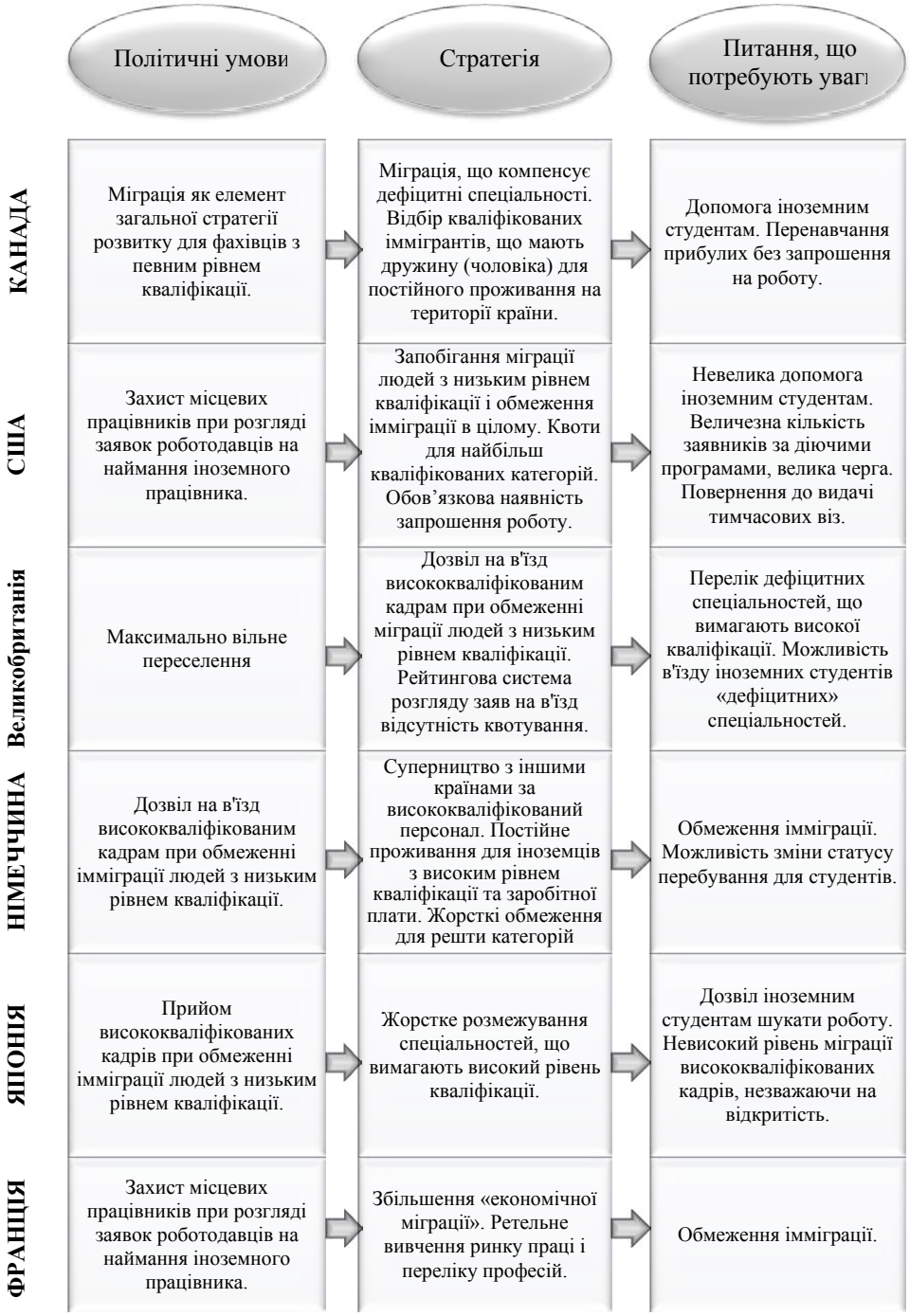


Рис. 1. Пріоритети і стратегії політики регулювання міжнародної міграції у відношенні інтелектуальної робочої сили

Джерело: систематизовано автором на основі [7-9; 16; 22]

повідних інфраструктур і механізмів, має бути результатом зважених рішень міграційної політики [21, с. 92]. У свою чергу розробка ефективної політики регулювання міжнародних міграційних потоків повинна спиратися на системне осмислення теоретики-методологічного апарату, причин та наслідків міжнародного руху кваліфікованої праці, а також співвідношення економічних інтересів її суб'єктів.

У приймаючих країнах цілі, механізми та інструменти міграційної політики відчувають вплив багатьох чинників, як економічних, так і неекономічних, в першу чергу, політичних. Значний вплив мають, зокрема [4, с. 27]:

– відносини метрополій з колишніми колоніями;
– ступінь інтегрованості в загальносвітові економічні та політичні процеси;
– макроструктурні особливості ринків праці;
– конкретні демографічні характеристики населення та робочої сили;
– особливості політичної ситуації тощо.

Кожна країна проводить свою, хоча в багатьох випадках і узгоджену з іншими країнами, міграційну політику, що є важливою характеристикою її національного суверенітету. Так чи інакше, враховуючи зростаючу значущість економічних знань, конкуренція між країнами в залученні та утриманні кваліфікованих кадрів посилюється [28, с. 140]. У цих умовах об'єктом пильної уваги політиків і вчених стає селективна міграційна політика, яка вже сьогодні відіграє важливу роль. Хоча міграційні політики певних країн не можна порівнювати безпосередньо, у них можна виділити загальні моменти (рис. 1).

Країни різняться за своєю філософією та досвідом управління міграцією. Деякі з них, наприклад Великобританія, Франція, Німеччина, США, Канада і Австралія, за тривалий час виробили сталі принципи міграційної політики [24, с. 35], тим не менш вони відчувають нестачу кваліфікованих кадрів у різних секторах економіки, зокрема у сфері інформаційних технологій (ІТ), охорони здоров'я, освіти та інших сферах професійної діяльності, і їм зараз доводиться конкурувати один з одним, щоб залучити фахівців для заповнення потреб на ринку праці.

На тлі цього багато країн схильні послаблювати міграційний режим у відношенні кваліфікованих кадрів. Способи можуть бути різними: починаючи з відкриття тимчасового доступу на закриті ринки праці працівникам, які уклали трудовий договір, і, закінчуючи можливістю необмеженого в'їзду в країну для постійного перебування та пошуку роботи [1, с. 65]. Вибір конкретних принципів обумовлений основними цілями і завданнями міграційної політики, між

АВСТРАЛІЯ
- Звільнення компаній від сплати податків на доход іноземних співробітників, що отримали дозвіл на тимчасове перебування

ФРАНЦІЯ
- Звільнення на 5 років від сплати податку на премії, виплачувані іноземним переселенцям, і податкові відрахування, за умови сплати внесків в фонд соціального страхування в своїй рідній країні

ЯПОНІЯ
- Для мігрантів передбачено звільнення від податків на посібники, пов'язані з переїздом до місця роботи, а також на щорічні виплати для поїздки на батьківщину

ВЕЛИКОБРИТАНІЯ
- Іноземні громадяни, що направлені у відрядження до Великобританії і оголосили про свій намір залишатися на території країни на тимчасовій основі, можуть бути звільнені від податків на суму витрат на проживання та поїздку.

АВСТРІЯ
- Особа, яка прибула для роботи в австрійського роботодавця на термін менше 5 років, має право на податкові відрахування розміром до 35% від оподатковуваного доходу на витрати, пов'язані з проживанням на території Австрії, отриманням освіти, при отриманні вихідної допомоги

Рис. 2. Заходи фінансового заохочення висококваліфікованих мігрантів у різних країнах світу

Джерело: систематизовано автором на основі [20; 26; 30]

тим, у доповнення до заходів міграційної політики, для залучення кваліфікованих кадрів у деяких країнах здійснюються спеціальні заходи фінансового заохочення (рис. 2).

Варто зазначити, що в основі більшої частини світових міграційних потоків кваліфікованих кадрів лежить ініціатива роботодавця. Роботодавець повинен зробити пропозицію про роботу, перш ніж кваліфікованому мігрантові буде дозволено в'їхати в країну з робочою метою [11, с. 125]. У більшості випадків роботодавець також зобов'язаний зробити запит на дослідження ринку праці. Дане дослідження має підтвердити, що роботодавець не може вибрати на посаду працівника серед місцевих жителів.

У більшості країн, де дослідження ринку праці є обов'язковим при наймі іноземних громадян, спеціально складається перелік спеціальностей, за якими прогнозують нестачу кадрів. У Канаді використовуються провінційні списки «дефіцитних професій», що дозволяє звільнити роботодавця від проведення досліджень ринку праці [29, с. 40]. У Франції існує база даних вакансій, що складається з двох списків професій, за якими спостерігається нестача кадрів [25, с. 15]. У законодавстві Німеччини такі списки також існують, але на сьогоднішній день вони не застосовуються.

В Ірландії затверджені два переліки: перелік дефіцитних професій та перелік небажаних професій, для яких дозволи не видаються зовсім. У Сполучених Штатах, у порівнянні з іншими країнами, цей список вельми короткий: єдиними професіями, за якими спостерігається кадровий дефіцит, є фізіотерапевти, середній медичний персонал, а також окремі спеціальності з області гуманітарних і точних наук [23, с. 19].

Також імміграція кваліфікованих фахівців без наявності пропозиції про роботу може здійснюватися за рейтинговою міграційною системою. У рейтинговій системі враховуються критерії, однакові в різних країнах: вік, володіння мовою, освіта і спеціальність, професійний та педагогічний досвід у своїй країні (табл. 1). В окремих випадках додаткові бали дозволяє отримати також наявність спеціальності у переліку дефіцитних професій, наявності вищої освіти за фахом, наявність подружжя, родинні зв'язки тощо.

Особливо варто відзначити схему міграційного регулювання Blue Card Scheme («блакитну карту»), яка була прийнята директивою Ради Європейського Союзу у травні 2009 року. Ця схема була розроблена спеціально для спрощення умов в'їзду та проживання на території Європейського Союзу кваліфікованих фахівців з третіх країн, а також безперешкодного пересування професіоналів по території ЄС [3, с. 163]. Володіючи «блакитною картою», іноземний працівник може жити і працювати в будь-якій країні ЄС, окрім Великобританії, Ірландії та Данії, від року до чотирьох років (потім карту можна продовжувати). При цьому він і його сім'я будуть користуватися соціальними правами і виплатами нарівні з місцевими громадянами, у першу чергу в тому, що стосу-

Таблиця 1

Рейтингова міграційна система різних країн для кваліфікованих фахівців, які не мають пропозиції про роботу (у балах)

Критерій	Великобританія (Highly Skilled Migrant Program)	Австралія (General Skilled Migration)	Канада (Skilled Worker)	Нова Зеландія (Skilled Worker)
Володіння мовою	10	15-25	0-24 (16+8)	обов'язково
Достатнє фінансування на початковий період	10		обов'язково	
Вік (молодше = більше балів)	5-20	15-30	0-10	5-30
Кваліфікація / Вчений ступінь	30-50	5-25	0-25	50-55
Професія		40-60		
Професійний досвід		5-10	0-21	10-30
Заробітна плата на останньому місці роботи	5-45			
Кваліфікація жінки (чоловіка)		5	0-10	50
Дефіцитна професія		15-20		20
Досвід роботи в країні	5	10	0-10	5-15
Проходження навчання в регіоні		5		
Знання професійної мовної специфіки		5		
Пропозиція роботи			0-10	50-60
Необхідна кількість балів	95	100-120	67	100-140

Джерело: [2; 6; 14; 27]

ється умов і нормативів праці. Це перша спроба регулювання кваліфікованої міграції на міждержавному, регіональному рівнях.

Варто звернути увагу, що за минуле десятиліття неухильно зростала кількість студентів, що виїжджають в рамках міжнародних освітніх програм. Політика щодо іноземних студентів стала сьогодні інструментом міжнародної конкуренції в залученні інтелектуальної робочої сили [18, с. 163]. Іноземні студенти використовують як джерело талантів двома шляхами: через дозвіл працювати під час навчання і через право отримати статус кваліфікованого мігранта в країні перебування після закінчення навчання.

Нині в багатьох країнах студенти мають право працювати під час навчання, як правило, від 20 до 24 годин на тиждень протягом семестру, та залишатись на території країни після закінчення навчання для пошуку роботи протягом певного терміну [5, с. 34]. У деяких країнах, наприклад в Японії або США, студентам необхідно отримати спеціальний дозвіл, в інших країнах (Австралія, Франція, Німеччина, Канада тощо) такий дозвіл видається автоматично, але з деякими обмеженнями.

Варто зазначити, що особливе місце серед всіх учасників міжнародної міграції інтелектуальної робочої сили займають ТНК, які, «мислячи на міждержавному рівні», фактично не підпадають під контроль урядів. Міжнародні компанії, які мають представництва в різних країнах, можуть брати на роботу кваліфікованих іноземних співробітників, минаючи обмеження міграційного законодавства через кадрові переміщення всередині компанії [12, с. 176]. У деяких країнах (Канада, США та ін.) визначено вимоги до конкретних спеціальностей, щоб виключити зловживання цим каналом для переміщення менш кваліфікованого персоналу поза встановлених квот або без перевірки обґрунтованості найму іноземного громадянина.

У більшості випадків співробітники міжнародних компаній, які працюють на основі міжнародного переміщення, не можуть отримати право на постійне перебування або автоматичну зміну статусу при отриманні дозволу на роботу, однак вони можуть скористатися традиційними способами подачі заяви, і наявність досвіду роботи на території приймаючої країни дасть перевагу при її розгляді [15, с. 131].

На основі вищевикладеної інформації та за результатами проведеного дослідження можна виділити такі основні інструменти залучення інтелектуальної робочої сили, що використовуються у світовій практиці (рис. 3).

Багаторічний зарубіжний досвід успішного залучення кваліфікованих працівників становить практичний інтерес і при визначенні українських підходів у питаннях трудової міграції, взаємовідносин держави і фахівців з-за кордону, які набувають останнім часом все більшої актуальності в нашій країні. Таким чином, вивчення та аналіз основних інструментів деяких країн щодо залучення фахівців надали можливість визначити основні принципи, згідно з якими країна може розробити успішну політику регулювання міграції інтелектуальної робочої сили (рис. 4).

Підсумовуючи, зазначимо, що важливість для України досвіду міграційної політики інших країн полягає не в прямому запозиченні або копіюванні якихось конкретних форм і механізмів (що, як правило, не дає хороших результатів), а в усвідомленні більш загальних висновків, у розумінні усіх важливих аспектів і цілей її про-

Рис. 3. Інструменти залучення інтелектуальної робочої сили, що використовуються у світовій практиці

Джерело: систематизовано автором на основі [17]

ведення, а також інструментів та методів, які доцільно використовувати у конкретній політичній та економічній ситуації.

Висновки. Таким чином, на основі проведеного дослідження можна зробити висновок, що політика регулювання міграції інтелектуальної робочої сили повинна чітко сполучатися із завданнями економічного і соціального розвитку країни, а для цього вона за необхідністю вибудовується як досить жорстка і селективна, така, що здатна формувати міграційні потоки, які за своїми якісними та кількісними характеристиками відповідають потребам національної економіки певної країни.

Важливо також зазначити, що в сучасних умовах розвитку як економіки України, так і світової економіки в цілому міжнародна міграція інтелектуальної робочої сили вимагає подальшого удосконалення державного регулювання цих процесів, що неможливо зробити без комплексного всебічного аналізу усіх аспектів політики регулювання міграції та обрання найоптимальнішого поєднання її складових, що породжує перспективи подальших досліджень у даному напрямі.

Як країна виїзду	Як приймаюча країна
Заохочення перебування та повернення.	Спрощений візовий режим для висококваліфікованих кадрів.
Розвиток зв'язків між співвітчизниками за кордоном: розвиток мережі діаспор.	Розвиток зв'язків з батьківщиною мігрантів і можливість країн розвивати діаспори своїх співвітчизників на території приймаючої країни.
Сприяння при короткостроковому переселенні фахівців.	Зменшення плати за навчання для студентів з країн - основних джерел висококваліфікованих фахівців.
Досягнення швидкого зростання і диверсифікації економіки.	Дотримання етичних норм найму персоналу і регулювання діяльності кадрових агентств.
Цілеспрямовані інвестиції в людський капітал, що компенсують існуючі втрати.	Стимулювання тимчасового переселення висококваліфікованого персоналу.
Більший акцент на науково-дослідницької діяльності і створенні наукових центрів за підтримки приймаючих країн.	Забезпечення технічної допомоги в сфері освіти та навчальної практики.
Заохочення повернення капіталів.	Визнання співвітчизниками внеску висококваліфікованих мігрантів в розвиток приймаючої країни.
Доступність інформації про відкриті можливості в своїй країні.	Дотримання зобов'язань, взятих в рамках Генеральної угоди про торгівлю послугами (GATS).

Рис. 4. Принципи успішної політики регулювання міграції інтелектуальної робочої сили

Джерело: систематизовано автором на основі [10; 19]

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Биффль Г. Миграция и ее роль в интеграции Западной Европы / Г. Биффль // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 4 – С. 64-68.
2. Броманюк У.І. Роль інтелектуального капіталу і механізми регулювання процесів «відпливу інтелекту» / У.І. Броманюк // Актуальні проблеми міжнародних відносин : зб. наук. пр. Вип. 52. – К. : КНУ імені Тараса Шевченка, ІМВ. – 2011. – С. 206-212.
3. Голованенко А.Ю. Проблеми гармонізації міграційного законодавства між країнами ЄС та Україною / А.Ю. Голованенько // На схід та південь від ЄС: проблеми формування спільного європейського економічного простору : зб. матлів міжн. наук.-прак. конф. – К. : КНЕУ, 2012. – С. 161-164.
4. Дженкова В.І. Внутрішні та зовнішні виміри регулювання міграційних процесів / В.І. Дженкова, Л.М. Левченко, І.Є. Рєліна // Економічний простір. – 2009. – № 24. – С. 23-30.
5. Кислицина О.В. Сутність міжнародної економічної міграції та її особливості в умовах глобалізації / О.В. Кислицина // Економічний часопис – XXI. – 2010. – № 11-12. – С. 33-36.
6. Колосницына М.Г. Международная трудовая миграция: теоретические основы и политика регулирования / М.Г. Колосницына, И.К. Суворова // Экономический журнал ВШЭ. – 2010. – № 4. – С. 543-565.
7. Коновалов В. Международная трудовая миграция и экономический рост / В. Коновалов // Человек и труд. – 2010. – № 12. – С. 45-61.
8. Кривенко Ю.І. Міграційні процеси за умов глобалізації (соціально–філософський аспект) / Ю.І. Кривенко // Гілея. – 2013. – № 39. – С. 27-36.
9. Майданік І. Інтелектуальная міграція в Україні у контексті міжнародної наукової співпраці / І. Майданік // Україна: аспекти праці. – 2009. – № 5. – С. 34-38.
10. Малиновська О. Міграційна політика України: стан і перспективи розвитку / О. Малиновська. – К. : НІДС, 2010. – 32 с.
11. Мокій А.І. Проблеми інституційного вдосконалення процесів міжнародної трудової міграції в умовах поглиблення євроінтеграції / А.І. Мокій, М.І. Флейчук, І.О. Куревіна // Вісник ЛКА. – Вип. 30. – 2009.– С. 123-128.
12. Ольшевська І.П. Оцінка впливу сучасних міграційних процесів на розвиток країн / І.П. Ольшевська // Формування ринкової економіки : зб. наук. праць. Вип. 12. – К. : КНЕУ, 2014. – С. 171-180.
13. Орловська Ю.В. Особливості визначення категорії «міграція висококваліфікованої робочої сили» / Ю.В. Орловська, І.Є. Рєліна // Проблемы и перспективы развития сотрудничества между странами Юго-Восточной Европы в рамках Черноморского экономического сотрудничества и ГУАМ. – 2011. – С. 565-571.
14. Пирожков С.И. Миграция как вызов современной безопасности / С.И. Пирожков, А.У. Хомра // Стратегічна панорама. – 2011. – № 1. – С. 183-190.
15. Ровенчак О.А. Міжнародна міграція крізь призму її причин та наслідків / О.А. Ровенчак // Вісник Львівського університету. Сер. соціол. – 2012. – Вип. 3. – С. 125-144.
16. Сіденко С.В. Міграція інтелектуальних ресурсів в умовах формування інформаційного суспільства / С.В. Сіденко, І.П. Ольшевська // Зовнішня торгівля: право та економіка. – 2014. – № 2(37). – С. 15-23.

17. Юськів Б.М. Європейська трудова міграція в умовах глобальної кризи: чинники і наслідки / Б.М. Юськів // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2011. – № 3. – С. 289-293.
18. Хорощенко В.С. Європейські регіональні механізми регулювання міжнародної трудової міграції / В.С. Хорощенко // Європейський Союз та Україна : мат-ли Міжн. наук.-практ. конф. – К. : КНЕУ, 2014. – С. 159-165.
19. Цапенко И. Экономический цикл и международная миграция населения / И. Цапенко // Мировая экономика и международные отношения. – 2011. – № 8. – С. 31-42.
20. Aumuller J. Migration and Development Aid Policy / J. Aumuller, J. Blaschke // Migration and Political Intervention Theories and Debates. – Berlin : BIVS, 2014. – P. 89-97.
21. Beine M. Brain Drain and LDCs' Growth: Winners and Losers / M. Beine, F. Docquier, H. Rapport // Labour and social issues. – 2013. – P. 89-97.
22. Bhagwati J. Borders Beyond Control / J. Bhagwati // Foreign Affairs. – V. 82. – 2012. – P. 100-113.
23. Carrington W.J. How big is the brain drain? / W. Carrington, E. Detragiache // Wash. : IMF, 2008. – 27 p.
24. Chaloff J. Managing Highly-Skilled Labour Migration: a Comparative Analysis of Migration Policies and Challenges in OECD countries / J. Chaloff, G. Lemaitre // OECD Social, Employment and Migration Working Papers. – Paris. – 2011. – 54 p.
25. Doudeijns M. Immigration and labour shortages: evaluation of needs and limits of selection policies in the recruitment of foreign labour / M. Doudeijns, J. Dumont // Paper of OECD-EU conference on «The Economic and Social A spects of Migration». – Brussels. – 2009. – 31 p.
26. Gera S. International Mobility of Skilled Labour: Analytical and Empirical Issues, and Research Priorities / S. Gera, S.A. Laryea, T. Songsakul. – Ottawa. – 2011. – С. 118-123.
27. Cerna L. Policies and practices of highly skilled migration in times of the economic crisis / L. Gerna // International Labour Office, Social Protection Sector, International Migration Programme. – Geneva. – 2013. – 55 p.
28. McLaughlan G. Migration policies towards highly skilled foreign workers. / G. McLaughlan, J. Salt // Migration Research Unit. – 2008. – 155 p.
29. Stark O. Rethinking the Brain Drain / O. Stark // University of Calgary, Department of Economics. – 2009. – P. 34-42.
30. Tremblay K. Student Mobility between and Towards OECD Countries: a Comparative Analysis / K. Tremblay // International Mobility of the Highly Skilled. – Paris. – 2014. – P. 39-70.

УДК 330.322:339.9

Федорчук О.С.
студентка
Навчально-наукового інституту економіки,
оподаткування та митної справи
Національного університету державної податкової служби України

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

МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТОКИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ

THE CURRENT STATE AND TENDENCY OF INTERNATIONAL INVESTMENT FLOWS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено комплексний аналіз сучасних процесів міжнародного руху капіталу у вигляді прямих іноземних інвестицій. Виявлено основні закономірності руху інвестиційних потоків на міжнародному ринку. Визначено глобальні тенденції руху прямих іноземних інвестицій.

Ключові слова: глобалізація, інвестиції, інвестиційні потоки, інтернаціоналізація, прямі іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен комплексный анализ современных процессов международного движения капитала в виде прямых иностранных инвестиций. Выявлены основные закономерности движения инвестиционных потоков на международном рынке. Определены глобальные тенденции движения прямых иностранных инвестиций.

Ключевые слова: глобализация, инвестиции, инвестиционные потоки, интернационализация, прямые иностранные инвестиции.

ANNOTATION

The article provided a comprehensive analysis of current processes of international capital flows in the form of foreign direct investment. Detected basic movement patterns of investment flows in the international market. Determined global trends movement FDI.

Keywords: globalization, investments, investment flows, internationalization, foreign direct investment.

Постановка проблеми. Головною рушійною силою інтернаціоналізації та глобалізації є міжнародний рух капіталу у формі прямого іноземного інвестування. Інтегруючись в систему сучасного світового господарства, перед країнами постає завдання пошуку необхідних ресурсів для побудови конкурентоздатної національної економіки. Постає необхідність постійного виявлення і дослідження особливостей процесу міжнародного руху капіталу.

Аналіз основних досліджень і публікацій. Останнім часом питанням руху інвестиційних потоків приділяється багато уваги як на національному, так і на міжнародному рівнях. З кожним роком наукова література наповнювалася великою кількістю досліджень, присвячених проблематиці прямих іноземних інвестицій, особливо в світлі глобалізаційних процесів міжнародної економіки. Основи дослідження аспектів міжнародного інвестування заклали у своїх працях Дж. Бейли, Л. Гітмана, Б. Губського, М. Джонка, Дж. Кейнса, В. Козюка, Д. Лук'яненка, Ю. Макогона, В. Мельника, О. Мозгового, С. Покропивного, І. Сазонця, В. Федоренка, А. Філіпенка, М. Чумаченка, У. Шарпа та інших. Більшість теорій та парадигм іноземних інвестицій розширюють і синтезують знання з попередніх розробок. Однак, з'являються і нові концепції, які, враховуючи складність, багатогранність та динамічність об'єкту дослідження, дозволяють наблизитись до його всеохоплюючого розуміння.

Метою роботи є комплексна оцінка та виявлення закономірностей руху інвестиційних потоків на міжнародному ринку.

Виклад основного матеріалу. Перерозподілення ринків капіталу є характерною тенденцією останніх років. Відбувається зниження питомої ваги операцій з капіталом у національному масштабі на користь міжнародних та внутрішньорегіональних [1, с. 55]. Компанії більше прагнуть організовувати власні виробництва закордоном або купувати контрольні пакети акцій місцевого підприємства, ніж орієнтуватися на вивіз товарів закордон. Це виступає гарантією більш успішного виступу на іноземних ринках. Така особливість, значною мірою впливає на загальну характеристику ринку міжнародних інвестиційних потоків.

Нестабільною тенденцією характеризуються зміни загальних обсягів прямих іноземних інвестицій (ПІІ) у світі. Проте за останні роки під впливом удосконалення механізмів міждержавного управління глобальними інвестиційними потоками спостерігається їх збільшення та поступове виведення світової економіки на траєкторію економічного піднесення [2, с. 212].

За період 2010-2014 рр., відбували в основному позитивні зміни в показниках, для яких були характерними незначні коливання. Останній рік характеризується скороченням загального обсягу прямих іноземних інвестицій як відносно попереднього так і 2010 року, на 16%

(239 трлн. дол. США) та 6,2% (81 трлн. дол. США) відповідно (рис. 1). Зниження потоків ПІІ відбулося в основному під впливом крихкості світової економіки, геополітичних ризиків і політичної невизначеності для інвесторів.

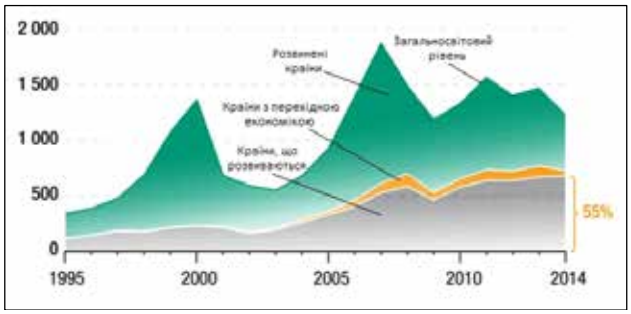


Рис. 1. Потоки глобальних інвестицій по країнах з різними розвитком економіки 1995-2014 (млрд дол. США) [6]

Потоки ПІІ на фоні світового спаду, характеризується регіональними варіаціями. Так, у той час як у розвинених країнах та в країнах з перехідною економікою спостерігається зниження показників, припливи інвестицій в країнах, що розвиваються залишаються на історично високих рівнях (див. рис.1). Потоки глобальних інвестицій в країни, що розвиваються досягли 681 млрд. дол. США, що становить 55% загальносвітового рівня.

Як зазначалося раніше, загальні обсяги інвестицій у світі зазнаються скорочення, це пояснюється, в першу чергу, значним зменшенням даного показника у розвинених країнах. Так, відносне відхилення показника 2014 від 2010 рр. досягло 80,6%, тобто скорочення потоків інвестицій зменшилися на 120 млрд. дол. США (табл. 1). Така ж ситуація у країнах з перехідною економікою та Латинської Америки.

Приплив інвестицій в країнах з перехідною економікою скоротилися на 52% до 48 млрд дол. США порівняно з 2013 р., та на 25% порівняно з 2010р. (див. табл. 1), в першу чергу через регіональний конфлікт і санкції, які відлякують нових іноземних інвесторів. ПІІ в Росію знизився на 70% до 21 млрд дол. США,

Таблиця 1

Потоки інвестицій за регіонами 2010-2014рр. (млрд дол. США) [4; 6]

Регіон	Потоки ПІІ					Відхилення, 2014/2010 рр.	
	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютне, млрд дол. США	Відносне, %
Світ	1309	1700	1403	1467	1228	-81	93,8
Розвинені країни	*619*	*880*	*679*	*694*	*499*	*-120*	*80,6*
Країни що розвиваються	*617*	*725*	*639*	*671*	*681*	*64*	*110,4*
Африка	43	48	56	54	54	11	125,6
Азія	390	431	401	428	465	75	119,2
Східна та Південно-східна Азія	294	333	321	348	381	97	129,6
Південна Азія	37	44	32	36	41	4	110,8
Західна Азія	57	53	48	45	43	-14	75,4
Латинська Америка та країни Карибського басейну	183	244	182	189	162	-21	88,5
Країни з перехідною економікою	*73*	*95*	*85*	*100*	*48*	*-25*	*65,8*

Таблиця 2

Відтік інвестицій за регіонами 2010-2014 рр. (млрд дол. США) [4; 6]

Регіон	Відтоки ПІІ					Відхилення, 2014/2010 рр.	
	2010	2011	2012	2013	2014	Абсолютне, млрд дол. США	Відносне, %
Світ	1451	1712	1284	1306	1354	-97	93,3
Розвинені країни	*989*	*1213*	*873*	*834*	*823*	*-166*	*83,2*
Країни що розвиваються	*400*	*423*	*357*	*381*	*468*	*68*	*117,0*
Африка	7	7	12	16	13	6	185,7
Азія	273	304	299	335	432	159	158,2
Східна та Південно-східна Азія	243	270	266	232	383	140	157,6
Південна Азія	14	13	10	2	11	-3	78,6
Західна Азія	16	22	23	41	38	22	237,5
Латинська Америка та країни Карибського басейну	120	111	46	29	23	-97	19,2
Країни з перехідною економікою	*62*	*73*	*54*	*91*	*63*	*1*	*101,6*

в рамках коригування від рівня, досягнутого в 2013 році в результаті угоди Роснефть-BP.

Значно збільшилися потоки ПІІ в Азію, за період 2010-2014 рр. Так, показники В Азії, Східній та Південно-східній Азії, збільшилися на 19,2% та 29,6% відповідно. Потоки інвестицій в Африку залишалися майже незмінними.

Відтоки інвестицій з країн характеризуються схожою ситуацією як і потоки ПІІ в країн. Світовий показник загальних обсягів відтоків інвестицій зменшився на 6,7% (97 млрд. дол. США) порівняно з 2010р. (табл. 2). Така зміна пояснюється скороченням показника в розвинених країнах на 16,8% (166 млрд. дол. США). Позитивна динаміка відтоків характерна для країн Африки та Азії. Значно зменшився показник в країнах Латинської Америки та Карибського басейну – 80,8%.

З року в рік ефективність функціонування світової економіки, стає більш залежною від темпів переливу прямих іноземних інвестицій (й обсягів наповнюваності їхніх потоків, зокрема) у розрізі регіональних секторів економіки, що викликає необхідність вивчення сучасних тенденцій їхнього розподілу і акумуляції [3]. Розглянемо детальніше світову структуру інвестиційних потоків за географічними, галузевими та інституціональними ознаками.

Лідерами по залученню інвестицій стали Китай, в який було вкладено 129 млрд доларів США, Гонконг із залученим капіталом в 103 млрд доларів США. Сполучені Штати знаходяться на третьому місці: обсяг надходжень досяг 92 млрд доларів США. За ними в рейтингу розташувалися Великобританія, Сінгапур і Бразилія (рис. 2). За 2010-2014 рр. провідні країни продовжують тримати свої позиції в загальному рейтингу країн.

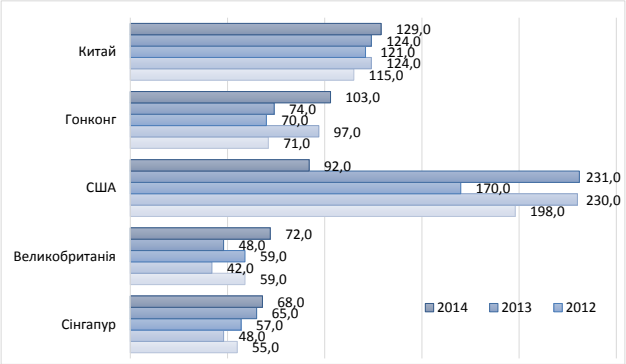


Рис. 2. Притік інвестицій (за країнами), 2010-2014 рр., (млрд. дол. США) [7]

Немало важливу роль у формуванні глобальних ПІІ відіграють міждержавні організації. Прослідкувати частки інвестицій їх у світі можна на наступній діаграмі (рис. 3). Більшість великих регіональних об'єднань і груп, що займаються економікою зазнали зниження загальних обсягів ПІІ у в 2014 році порівняно з 2010 р.

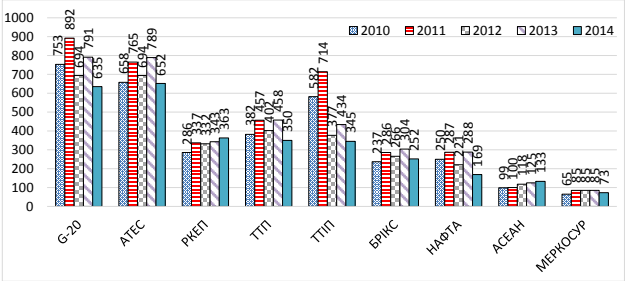


Рис. 3. Потоки ПІІ регіональних та міжнародних організацій за 2013-2014рр. (млрд дол. США) [5; 6]

Глобальні тенденції зниження припливів ПІІ у 2014 році, вплинуло на результати показників ПІІ в регіональних угруповань. Найбільш успішними роками для організацій були 2011 та 2013 рр. За цими роками показники досягли своїх найбільших значень за досліджуваний період, по всім типах угрупувань. За весь період більшість організацій зазнали зниження їхньої частки в глобальних потоках ПІІ, наприклад, Трансатлантичне торговельне та інвестиційне партнерство (ТТІП) – 40,7%, Північноамериканська зона вільної торгівлі (НАФТА) – 32,4%. Лише дві азіатські групи значно покращили свої показники – Асоціація держав Південно-Східної Азії (АСЕАН), з 33-відсотковим збільшенням притоку, і Регіональне комплексне економічне партнерство (РКЕП), з 27-відсотковим збільшенням.

Аналіз галузевої структури свідчить глобальну спрямованість інвестиційних потоків у сферу послуг. Найостанніші дані по заявлених проектів із залученням ПІІ виявили різні галузеві тенденції (рис. 4). Динаміка останніх п'яти років відображає загальну динаміку світових інвестицій. Власне спостерігається скорочення обсягів ПІІ в нові інвестиційні проекти. Тим не менш, бачимо чітку тенденцію, до збільшення частки вкладень у сферу послуг, та відповідно зменшення у сферу виробництва.

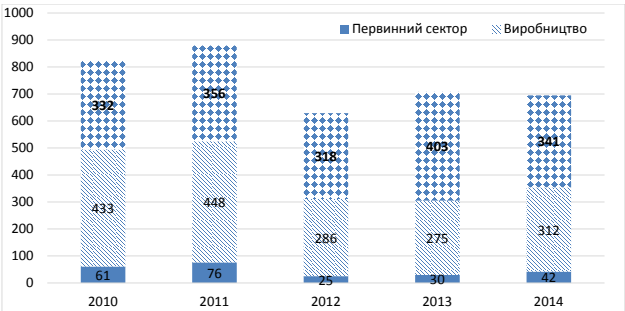


Рис. 4. Обсяги ПІІ в нові проекти по секторам економіки, у 2010-2014рр. (млн.дол.США) [4; 6]

Найбільша частка іневстицій яка спрямована в сферу послуг зосереджена у бізнес-послугах, будівельних роботах та послуги на електроенергію, газ та воду [7]. ПІІ у первинному секторі спрямовуються в основному добувну галузь промисловості в країнах, що розвива-

ються. У 2014 році вартість проектів із залученням ПІІ у видобувну і нафтову галузі у країнах зросла на 60%, від $ 25 млрд. дол. США до 40 млрд. дол. США.

У виробничій сфері обсяги ПІІ в скоротились з 275 млрд. дол. США в 2010 році до 312 млрд дол. США у 2014 (28%). З найбільш швидко зростаючих галузей були кокс, нафтопродукти і ядерне паливо (60 %), машини та устаткування (29 %), і автомобілі та інші транспортні засоби (32%).

За прогнозами Конференція ООН з торгівлі та розвитку (ЮНКТАД), перспективи зростання обсягів прямих іноземних інвестицій в 2015 р «неясні» [6]. Серед факторів, які можуть негативно позначитися є невпевненість споживачів, волатильність валютних ринків та геополітична нестабільність. Крім того, зниження цін на сировинні товари, швидше за все, призведе до відсутності інтересу інвесторів на вкладення в ці активи. У той же час позитивний ефект для пожвавлення інвестиційного процесу можуть мати зміцнення економічного зростання в США, позитивний вплив знижених нафтових цін на попит і активна грошово-кредитна політика в Єврозоні [8].

Результати проведеного ЮНКТАД моніторингу, в 2014 році свідчать, що 37 країн і територій взяли 63 заходів політики, які зачіпають іноземні інвестиції [6]. Національна інвестиційна політика як і раніше була орієнтована на заохочення і лібералізацію інвестицій. Загальна частка регулюючих і обмежувальних заходів інвестиційної політики продовжує збільшуватися і становить 84% станом на 2014 р.

В даний час уряди широко використовують інвестиційні стимули як інструмент політики для залучення інвестицій, незважаючи на постійну критику таких заходів як економічно неефективних і таких, що викликають нераціональний розподіл державних коштів. Більше половини нових заходів по лібералізації, заохоченню або полегшенню інвестицій були пов'язані з наданням інвестиційних стимулів.

Основною метою інвестиційних стимулів є створення нових робочих місць, ефективної системи передачі технологій та заохочення експорту. Головними цільовими галузями виступають сектори ІТ та ділових послуг, за якими слідують сільське господарство і туризм [6].

Висновки. Характерною особливістю сучасного світу є прискоренні темпи глобалізації та інтернаціоналізації. Найбільш яскраво це прослідковується у щорічних зростаннях загальних обсягів міжнародного руху капіталу, у вигляді прямих іноземних інвестицій. Проведене дослідження свідчить про поступові зміни в структурі інвестиційних потоків. Зменшується концентрація більшості інвестицій у розвинених країнах, та відповідне збільшення обсягів надходжень ПІІ у країни що розвиваються, зокрема до Азії. Зростають загальні обсяги інвестицій у сферу послуг.

Цілеспрямована зовнішньоінвестиційна політика повинна стати пріоритетним напрямком діяльності кожної держави. Створення привабливого інвестиційного клімату має базуватися на принципах загальнодержавних пріоритетів щодо іноземного інвестування. Залучення іноземних інвестицій сприятиме ефективному розвитку економіки, а також підвищення конкурентоспроможності країни на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сучасні тенденції руху міжнародного капіталу в умовах глобалізації світової економіки / [Електронний ресурс] // Т.Ю. Шаповалова — Режим доступу: http://www.kpi.kharkov.ua/archive.pdf
2. Потоки прямих іноземних інвестицій: тенденції та вплив на економічне зростання / Т.А. Бойко // Науковий вісник Академії муніципального управління. Серія : Управління. – 2013. – Вип. 4. – С. 211-219. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Nvamu_upravl_2013_4_28.pdf
3. Аналіз та оцінка сучасних тенденцій секторального розподілу світових потоків інвестиційних ресурсів / С.М. Макух // Економічний форум. – 2013. – № 4.
4. World Investment Report 2011 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011_en.pdf
5. World Investment Report 2013 – Overview [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2013_en.pdf
6. World Investment Report 2015 [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf
7. UNCTAD, FDI/MNE [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.unctad.org/fdistatistics
8. ЮНКТАД: приток инвестиций в страны с переходной экономикой резко сократился [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ictsd.org/bridges-news

УДК 339.5

Хадарцев О.В.
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Шикіло А.В.
студентка фінансово-економічного факультету Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК

PROBLEMS OF THE UKRAINIAN ENTERPRISES PROMOTION TO EUROPEAN MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено існуючи перешкоди, що обмежують експорт продукції вітчизняних підприємств на ринок Євросоюзу. Визначено склад та систему нетарифних обмежень щодо експорту продукції у країни ЄС, розглянуто механізм подолання даних бар'єрів. Розроблено рекомендації щодо процедури виконання відповідності продукції українських підприємств вимогам Євросоюзу.

Ключові слова: ринок ЄС, конкурентоспроможність, експорт, митний тариф, нетарифні бар'єри, сертифікація продукції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы существующие преграды, ограничивающие экспорт продукции отечественных предприятий на рынок Евросоюза. Определены состав и система нетарифных ограничений экспорта продукции в страны ЕС, рассмотрен механизм преодоления данных барьеров. Разработаны рекомендации по процедуре выполнения соответствия продукции украинских предприятий требованиям Евросоюза.

Ключевые слова: рынок ЕС, конкурентоспособность, экспорт, таможенный тариф, нетарифные барьеры, сертификация продукции.

ANNOTATION

In the article explores barriers exist, that limit the export of domestic enterprises in the EU market. The composition and the system of non-tariff restrictions on exports to the EU are considered, and a technique to overcome these barriers. Recommendations for execution procedures of Ukrainian enterprises are made to accordance with the requirements of the European Union.

Keywords: EU market, competitiveness, exports, customs tariffs, non-tariff barriers, product certification.

Постановка проблеми. Умови економічного спаду та істотне зниження платоспроможності українського споживача спонукають вітчизняних підприємств до пошуку нових ринків збуту. Підписання економічної частини Угоди про асоціацію України та ЄС передбачає створення глибокої та всеосяжної зони вільної торгівлі, тому все більше українських підприємств розглядають можливість просування своїх товарів саме на просторах Євросоюзу. За цих умов українському виробникові належить познайомитися з європейським споживачем, проаналізувати ринок та провести оцінку конкурентоспроможності свого товару, оскільки сильні та слабкі сторони продукції підприємства, визначені у процесі оцінювання конкурентоспроможності, дають змогу виявити та мобілізувати приховані можливості для отримання вигідних позицій на ринку.

Тому важливим питанням нині є визначення перспектив просування продукції українських підприємств на європейський ринок та завоювання на ньому конкурентних переваг. При цьому вихідною точкою є структура української економіки та існуючі пропозиції продукції вітчизняних підприємств, що потенційно здатна зацікавити європейського споживача.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми інтеграції та співпраці України із зовнішніми контрагентами приділяли увагу такі автори, як І.М. Грабинський, Т.О. Окландер, Т.В. Романчик, В.С. Філоніч, Н.З. Мерза, О.Ю. Молчанова, та багато інших. Результати їхніх досліджень стосуються головним чином окремих аспектів функціонування та потенційних можливостей і наслідків вибору партнерських відносин з Європейським Союзом.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині істотною перешкодою зростання експорту у ЄС навіть тієї української продукції, що має потенційний попит, є нетарифні обмеження та невідповідності технічних вимог і регламентів. Залишається недостатньо зрозумілим механізм процедури приведення у відповідність нормативно-технічної документації для повноти реалізації експортного потенціалу України.

Мета статті – дослідити існуючи перешкоди, що обмежують експорт продукції вітчизняних підприємств на ринок Євросоюзу для розроблення рекомендацій щодо подолання нетарифних бар'єрів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Можна виділити такі критерії оцінки конкурентоспроможності продукції на зовнішньому ринку:

– наявність потенційних споживачів товару;
– відповідність продукції параметрам (стандартам якості, безпечності, соціальній адрес-

ності, інформативності та ін.), встановленим на зовнішньому ринку;

– ціна товару.

Головна умова виживання виробничого підприємства у ринкових умовах – підвищення конкурентоспроможності продукції. Це складна проблема для підприємства навіть в умовах вітчизняного ринку, особливо при відкритості його для товарного імпорту. Ще складнішим це завдання стає при виході вітчизняного товаровиробника на ринки розвинених країн. На вітчизняному ринку можливе регулювання рівня конкурентоспроможності шляхом застосування такого важелю, як ціна. При виході вітчизняних виробників на зовнішні ринки вони стають учасниками конкурентної боротьби іншого рівня. Щонайменше їхня продукція мусить відповідати аналогам ринка за показниками якості і за цінами, що сформувалися на цьому ринку.

Вагомою перешкодою для експорту українських товарів до європейського простору є їхня невідповідність стандартам якості, прийнятим в ЄС. Лише 52% українських стандартів для сільськогосподарської продукції гармонізовано з міжнародними, для харчової промисловості показник становить 29%. При цьому необхідно виходити з того факту, що:

• за витратами вітчизняне виробництво значно програє країнам з розвиненою економікою;

• наразі на перші позиції у світовій товарній конкуренції виходять нецінові чинники, а саме якість товарів, їхня новизна, наукоємність виробництва;

• конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції низька;

• більшість вітчизняних промислових підприємств перебувають у важкому фінансовому стані, мають високий рівень зносу основних фондів, використовують застарілі технології;

• недостатньо розвинені вітчизняні системи сертифікації і контролю якості експортної продукції на фоні значного підсилення в останні часи вимог до споживчих і екологічних характеристик, а також до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинених країн;

• спостерігається недостача спеціальних знань і досвіду роботи в сфері експорту в більшості українських підприємців, а також недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;

• рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій низький, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів для розвитку експортного потенціалу країни.

Варто зазначити, що основна розбіжність в принципах стандартизації полягає в тому, що в Україні питання стандартизації, до останнього часу, залишалися прерогативою держави, а встановлені державними органами стандарти носять обов'язковий характер. Тоді як у країнах ЄС (як і в багатьох інших промислово розвинутих країнах світу у розробленні стандартів (які загалом мають добровільний характер) приймають участь усі зацікавлені сторони, а держава визначає обов'язковими лише засадничі параметри безпечності продукції. Стандарти ж виробляють недержавні установи, які мають статус міжнародних неприбуткових організацій.

При цьому необхідно враховувати, що в ЄС існують вимоги до технічної документації на конкретні види продукції: вона повинна містити описи і креслення, протоколи випробувань і оцінку ризиків, тобто те, що дозволяє контролюючим органам у разі потреби оцінити аспекти безпечності продукції, але, зверніть увагу, не її якості. Ця документація повинна перебувати на території ЄС в уповноваженого представника закордонного виробника або в офіційного імпортера продукції до ЄС.

Водночас звертає на себе увагу певна невідповідність стандартам ЄС в підході до «приватизації» процесу сертифікації (стандартизації), оскільки в Європейському Союзу надання цих функцій приватним установам передбачає не тільки їхню прозорість та високу репутацію, але й відсутність конфлікту інтересів (тобто незаангажованість цих установ у виробництво або продаж продукції, яка підлягає стандартизації згідно до встановлених ними норм), а також широке представництво серед засновників такої організації усіх основних зацікавлених акторів. Тобто такі функції повинні передаватися скоріше спеціалізованим установам з відкритим доступом до складу засновників-акціонерів або союзам (асоціаціям) виробників відповідної продукції.

Нині фонд національних стандартів налічує 27,5 тис. документів, у тому числі 7436 національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами. У 2014 році прийнято 30 національних стандартів, з них 27 національних стандартів, гармонізованих з міжнародними та європейськими стандартами.

Сьогодні відкриття європейських ринків для українських товарів може стати для них першим кроком у завоюванні певного рівня конкурентоспроможності на світовому ринку та ефективним інструментом зміцнення економіки країни. Однак для того, щоб ці кроки були успішними, необхідно вивчити досвід інших країн, що вже працюють на ринку ЄС, визначити основні проблеми, з якими вони стикалися та врахувати особливості економічного стану України.

У рамках угоди про співпрацю України з ЄС скасовані мита на 94,7% експортного обсягу українських промислових товарів, 83,4% сільськогосподарських товарів. Навіть висококонкурентні на європейському ринку товари, українські підприємства можуть експортувати в ЄС, не сплачуючи мито [1].

Проте збільшення обсягу експорту та просування продукції українських підприємств вимагатиме здійснення певних реформ. За екс-

пертними розрахунками, існуючі нетарифні обмеження між ЄС та Україною еквівалентні митним тарифам у розмірі 11,8% – для продукції аграрного сектору та 3,2% – для промислової продукції. Тобто фактично саме нетарифні бар'єри нині виступають у ролі головного обмеження у розвитку українського експорту до країн ЄС [2].

Нетарифні торгові бар'єри – обмежувальні заходи в міжнародній торгівлі, зокрема, дискримінація пропозицій іноземної компанії або встановлення виробничих стандартів, дискримінаційних щодо товарів іноземної.

Процедури отримання сертифікатів для українців спростили. Головне правило входу на ринок ЄС – дотримання вимог безпеки продукції. Держава зі свого боку відповідає за контроль безпеки, виробники – за розробку стандартів і контроль якості. Для гармонізації законодавства України з європейськими нормами парламент у червні 2014 року скасував 113 дозволів, а також створив Державну метрологічну інспекцію і Національний орган стандартизації.

У країнах Європейського Союзу створена система технічного регулювання внутрішнього ринку ЄС на основі «Директив Нового підходу» та «Глобального підходу». Вони спрямовані на усунення технічних бар'єрів на вільне переміщення товару і послуг всередині Європейського Союзу, шляхом єдиних вимог з безпеки до продукції та процедур оцінки відповідності. Директиви Нового підходу визначають єдині вимоги до продукції з безпеки, з єдиною нормативною базою. Глобальний підхід, ґрунтуючись на вимоги Директив Нового підходу, встановлює загальні процедури оцінки відповідності продукції гармонізованого законодавства.

Для кожного типу продукції передбачена процедура, яка забезпечує виконання відповідних вимог безпеки, викладених у відповідній Директиві або Технічному Регламенті – оцінка відповідності (conformity assessment).

Оцінка відповідності – це доказ того, що задана вимога (specified requirement) до продукту по встановленим нормативним документам, такими як Технічні регламенти в Україні або Директиви в Європі, гармонізовані стандарти і технічні умови, до продукції виконана [3].

Оцінка відповідності продукції включає декілька елементів: випробування, контроль та сертифікація товарів (рис. 1).

Для продукції, яка підпадає під сертифікацію ЄС та маркування знаком CE, а також для української продукції, яка потрапляє у сферу Технічних регламентів, потрібно нанести національний знак відповідності. Виробнику потрібно виконати такі кроки:

– визначити, під дію якої Директиви або Директив РЄ підпадає продукція;

– визначити процедуру проведення оцінки (схема сертифікації) відповідності продукції;

– визначити гармонізовані європейські стандарти (EN standards), під які підпадає продукція;

– перевірити, чи існує в країні, до якої буде поставлятися продукція, особливі вимоги за національними стандартами, маркування та упаковки, утилізації;

– провести лабораторні випробування в акредитованій по ISO / IEC 17025 лабораторії;

– аудит технічної документації нотифікованим органом з сертифікації;

– аудит виробництва та системи управління якістю нотифікованим органом по сертифікації (за необхідності);

– провести сертифікацію продукції;

– (за потребою) випустити ЄС Декларацію Відповідності і нанести маркування CE;

– проведення наглядового аудиту (раз на 1-3 роки) – підтвердження відповідності продукції заявленим стандартам.

В ЄС і в Україні існує перелік видів продукції, які потрапляють під дію Директив (Сертифікацію ЄС) або Технічних Регламентів. На сьогодні в Європі під сертифікацію потрапляють усі види промислового виробництва, окрім хімічного, косметичного, фармацевтичного та харчового. До продукції цієї промисловості виставлені інші не менш жорсткі вимоги.

Міністерство економічного розвитку і торгівлі України підготувало проект «Стратегії розвитку технічного регулювання на період до 2018 року», яким передбачено «вихід на ринок ЄС для українських виробників на таких же умовах, що і для виробників держав – членів ЄС».

Безпека продукції для людини і навколишнього середовища в країнах Європейського Союзу прирівняна за значущістю до національної безпеки кожної з країн ЄС. Потрібно бути готовим до того, що Глобальний підхід до ЄС визначає, що виробники завжди несуть повну відповідальність за свою продукцію Декларацією про відповідність (Declaration of Conformity). При цьому виробник самостійно вибирає гарантовані методи визначення відповідності при різних видах ризиків, пов'язаних з продукцією.

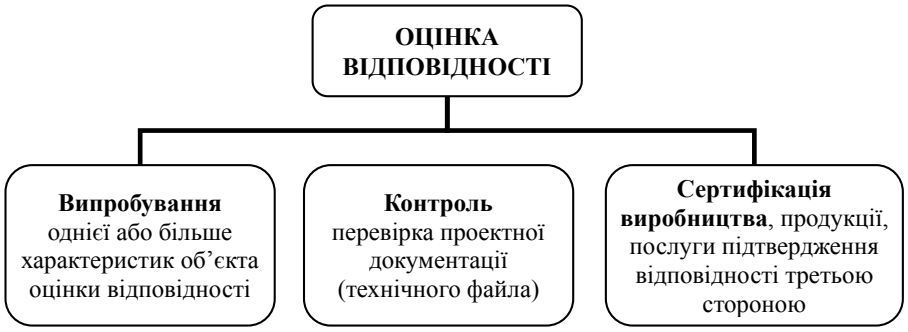


Рис. 1. Складові елементи процедури оцінки відповідності

Якщо продукція підпадає під дію Директив Європейського Союзу, які визначають правила нанесення маркування CE, досить провести процедуру сертифікації в будь-якій країні Європейського Союзу. Протоколи випробувань, ЄС Сертифікати відповідності та ЄС Декларації Відповідності будуть визнані всіма країнами ЄС. Немає необхідності проводити процедуру оцінки відповідності в кожній країні.

Митний тариф на ввезення певної продукції в ЄС змінюється залежно від щільності ринку. Водночас звертає на себе увагу певна невідповідність стандартам ЄС в підході до «приватизації» процесу сертифікації (стандартизації), оскільки в Європейському Союзу надання цих функцій приватним установам передбачає не тільки їхню прозорість та високу репутацію, але й відсутність конфлікту інтересів, а також широке представництво серед засновників такої організації усіх основних зацікавлених сторін. Тобто такі функції повинні передаватися, скоріше, спеціалізованим установам з відкритим доступом до складу засновників-акціонерів або союзам (асоціаціям) виробників відповідної продукції.

Також не варто забувати, що в Європі існують ще й приватні стандарти ритейлерів, і якщо компанія хоче продавати товар у конкретній торговій мережі, стандартів, викладених в угоді, буде недостатньо – вона повинна виконати певні вимоги продавця.

Висновки. Таким чином, для виходу на європейський ринок українським підприємствам необхідно здійснити такі кроки:

- провести оцінку експортного потенціалу підприємства;
- дослідити зовнішній ринок та розробити експортний план;
- за необхідності змінити бізнес-модель підприємства, враховуючи смаки та цінності споживачів на даному ринку;
- визначити продукцію для експорту в ЄС;
- зібрати необхідну інформацію по продукції: відповідність вимогам Директив, відповідність систем менеджменту міжнародним стандартам, упевнитися, що продукція спроектована і виготовлена відповідно до вимог гармонізованих стандартів і Директив Європейського Союзу;
- обрати нотифікований орган для сертифікації даної продукції;
- визначити процедуру оцінки відповідності (в Директивах наведено перелік методів оцінки);
- випустити ЄС Декларацію Відповідності;
- провести сертифікацію продукції і нанести маркування CE (знак CE);
- пошук партнерів, покупців (у тому числі через бізнес-асоціації);
- для отримання преференцій потрібен сертифікат походження EUR 1. Його видає Торгово-промислова палата України та її регіональні підрозділи. ЄС залишає можливість експорту в рамках режиму GSP, який діє нині для України і для використання якого необхідно отримати сертифікат форми А, який теж видає торгово-промислова палата.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кочерженко Л. Что нужно знать украинским производителям для выхода на рынки ЕС [Електронний ресурс] / Людмила Кочерженко // delo.ua. – 2014. – Режим доступу : http://statuspress.com.ua/competitors/chto-nuzhno-znat-ukrainskim-proizvoditelyam-dlya-vyxoda-na-rynki-es.html.
2. Шаров О.М. «Щодо економічних ринків, пов'язаних з існуванням неторгових бар'єрів у відносинах між Україною та Європейським Союзом». Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.М. Шаров, І.В. Ус // Відділ економічної безпеки. – 2014. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1733/.
3. Годнев Є.В. Что необходимо выполнить для выхода на рынки ЕС (наш опыт) [Електронний ресурс] / Є.В. Годнев // Евроконсалтинг. – 2015. – Режим доступу : http://www.ek-ua.com/consulting-law-firm-ukraine.htm.
4. Окландер Т.О. Проблеми інтеграції українських підприємств до ринку Європейського Союзу [Електронний ресурс] / Т.О. Окландер. – 2001. – Режим доступу : http://storage.library.opu.ua/online/periodic/opu_2001_2/7-2.html.
5. Романчик Т.В. Розвиток інтеграційних процесів: проблеми та перспективи українських товаровиробників / Т.В. Романчик // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2014. – № 46. – С. 207-210.
6. Вишняков В.М. Європейське співробітництво як шлях до підвищення конкурентноздатності української продукції / В.М. Вишняков, Д.О. Кайнара // Вісник Запорізького національного університету. – 2014. – № 1(21). – С. 160-167.

УДК 338.64

Юр'єва П.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародної економіки
Національного університету державної податкової служби України

Холявко К.О.
студентка
Національного університету державної податкової служби України

ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СТРУКТУРА ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ

UKRAINE'S FOREIGN TRADE IN THE CONTEXT OF GLOBALIZATION: THE STRUCTURE AND PRIORITIES OF DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Досліджено теоретичні основи зовнішньої торгівлі України, її товарна й географічна структури та питання, пов'язані із формуванням зовнішньоторговельних пріоритетів у державі. Обґрунтовано проблеми зовнішньої торгівлі України. Визначено напрями реалізації державної зовнішньоторговельної політики з урахуванням світового досвіду як регулюючої складової подальшого економічного та соціального розвитку країни.

Ключові слова: міжнародні економічні відносини, зовнішня торгівля України, товарна структура торгівлі, географічна структура торгівлі, державна зовнішньоторговельна політика.

АННОТАЦИЯ

Исследованы теоретические основы внешней торговли Украины, её товарная и географическая структуры и вопросы, связанные с формированием внешнеторговых приоритетов в государстве. Обоснованы проблемы внешней торговли Украины. Определены направления реализации государственной внешнеторговой политики с учетом мирового опыта как регулирующей составляющей дальнейшего экономического и социального развития страны.

Ключевые слова: международные экономические отношения, внешняя торговля Украины, товарная структура торговли, географическая структура торговли, государственная внешнеторговая политика.

ANNOTATION

It was researched the theoretical foundations of Ukraine's foreign trade, commodity and geographical structures and issues related to the formation of the external trade priorities in the country. It was defined the problems of Ukraine's foreign trade. The implementation of the state external trade policy, taking into account international experience as a component of regulating further economic and social development of the country.

Keywords: international economic relations, foreign trade of Ukraine, commodity trade structure, geographical trade structure, state external trade policy.

Постановка проблеми. У сучасному глобалізованому світі досить потужною силою економічного розвитку виступає міжнародна торгівля, яка охоплює сукупність зовнішньої торгівлі всіх країн світу.

Утвердження України як незалежної держави стало першим її виходом на світову арену як суб'єкта міжнародних торговельних відносин, де вона одразу стикнулася з низкою проблем, а саме: залежність від імпорту енергоносіїв, збільшення в експорті частки сировинних товарів, неконкурентоспроможність на світовому ринку вітчизняної продукції, вивіз національного капіталу за кордон, погіршення інвестування та співпраці з Україною, що вплинули на визначення структури та подальше здійснення Україною зовнішньої торгівлі і потребують негайного державного втручання та вирішення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням сутності, особливостей і пріоритетів розвитку зовнішньої торгівлі України в умовах глобалізації присвячені праці багатьох учених і фахівців, а саме: В. Андрійчука, Ю. Козака, О. Єлісєєнко, Г. Бережної, О. Кириченка, А. Мазаракі, С. Юшиної, А. Гури, Л. Онищенко тощо. В їхніх роботах ґрунтовно висвітлено сутність та сучасні тенденції зовнішньої торгівлі України. Варто зазначити, що розвиток торговельно-економічних зв'язків України, швидкі зміни бізнес-середовища вимагають аналізу торговельної динаміки та стратегічних партнерів, удосконалення торговельної політики, створення механізму стимулювання експорту і формування конкурентоспроможних експортних виробництв.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відкритими досі залишаються питання, що пов'язані із вдосконаленням масштабів та структури зовнішньої торгівлі України, що вимагають подальших досліджень у розрізі розкриття її пріоритетів та пошуку нових партнерів. Залишається актуальним поглиблений аналіз особливостей зовнішньої торгівлі України та державної зовнішньоторговельної політики.

Метою статті є дослідження й аналіз масштабів та структури зовнішньої торгівлі України в умовах глобалізації та її ролі в зростанні конкурентоспроможності національної економіки на світовій арені.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасному світі участь у міжнародній торгівлі для окремої країни виявляється у формі зовнішньої торгівлі. Згідно із Законом України «Про зовнішньоекономічну діяльність» зовнішня торгівля України – це діяльність суб'єктів господарської діяльності України та інших держав, яка має місце як на території України, так

і за її межами і яка зводиться до посередництва між виробниками і споживачами зі здійснення угод купівлі-продажу товарів або послуг [1].

У загальному зовнішня торгівля характеризується показниками зовнішньоторговельного балансу: обсягами експорту, імпорту, різниця яких дає зовнішньоторговельне сальдо, які відображені на рисунку 1 [2, с. 8].

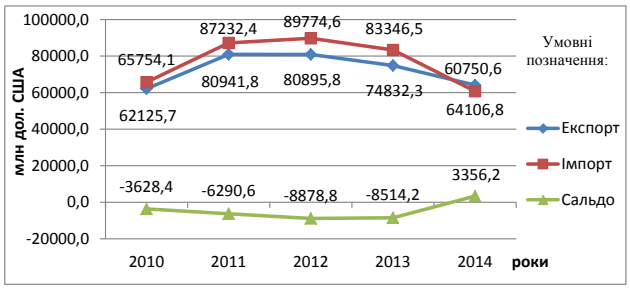


Рис. 1. Зовнішньоторговельний баланс України за 2010–2014 рр., млн дол. США

Згідно з рисунком 1 Україна є імпорто-орієнтованою країною, бо імпорт домінує над експортом, але у 2014 р. – протилежна ситуація, яка дала позитивне зовнішньоторговельне сальдо за рахунок розширення торговельних відносин, особливо з країнами Європейського Союзу (далі – ЄС). У 2014 р. зовнішньоторговельний оборот України склав 124,86 млрд дол. США.

У структурі експорту домінують товари – 82%, але спостерігається нарощування експорту послуг, частка якого порівняно з 2012 р. у наступні роки зросла на 2% і становила 18%, тоді як експорт товарів знизився на 2%. Дедалі меншу частку послуг Україна імпортує – 10%, що в середньому за 5 років у 11,5 рази менше, ніж товарів, частка яких у 2014 р. складала 90%. Найбільша різниця у цьому співвідношенні спостерігалася у 2011, 2012 рр. (у 13 разів, а найменша – у 2014 р. (у 9 разів) [2, с. 8-9].

Розрахунок зовнішньоторговельного сальдо показав, що при домінуванні загального обсягу імпорту над експортом сальдо буде від'ємним, у протилежному випадку – стане додатнім, так само окремо по товарам і послугам (рис. 2) [2, с. 9].

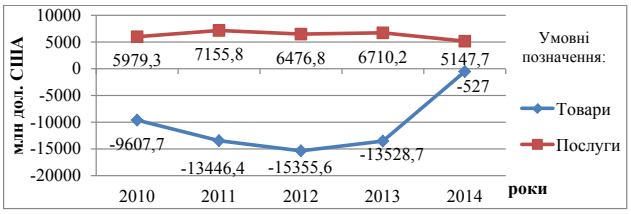


Рис. 2. Динаміка зовнішньоторговельного сальдо товарів та послуг за період 2010–2014 рр., млн дол. США

Динаміка зовнішньоторговельного сальдо за 5 років показує, що експорт послуг перевищує їх імпорт – позитивна тенденція для національної економіки, проте зовсім протилежна ситуація з товарами, імпорт яких перевищує експорт – від'ємне зовнішньоторговельного сальдо з позитивною динамікою з 2014 року.

Здійснення аналізу зовнішньої торгівлі передбачає детальний розгляд критерію структури, складовими якого є: товарна та географічна структури.

Товарна структура зовнішньої торгівлі суб'єктів ЗЕД – це розподіл обсягу експорту та імпорту по товарним позиціям [3], показана на рисунку 3 [4, с. 15].

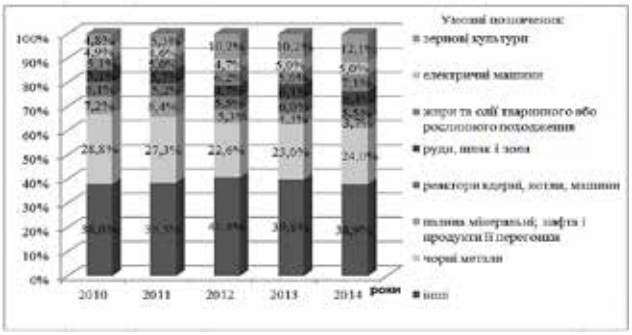


Рис. 3. Товарна структура експорту товарів України за 2010–2014 роки, %

Як свідчать дані рисунка 3, провідні позиції в українському експорті належать металопродукції – в середньому 30%, машинобудуванню – 10-12% (реактори й електричні машини), харчовій промисловості – близько 20% (зернові культури, жири, олії) та майже 40% припадає на інші промисловості – енергетичну, будівельну, легку тощо.

Товарна структура імпорту товарів відображена на рисунку 4 [4, с. 15].

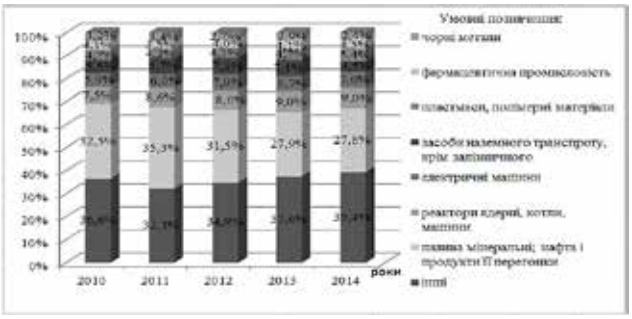


Рис. 4. Товарна структура імпорту товарів України за 2010–2014 роки, %

У товарній структурі імпорту переважають енергоресурси – близько 30%; на машини та обладнання припадає 25%, на продукцію металургії та хімічної промисловості – 3% і 4% відповідно та в середньому 36% складає продукція інших видів економічної діяльності (легка, харчова, лісова промисловості тощо).

Структура експорту послуг України представлена на рисунку 5 [2, с. 89-92].

Згідно з даними рисунка 5, в українському експорті послуг домінують послуги трубопровідного транспорту – близько 25% (хоча відбу-

Рис. 5. Структура експорту послуг України за 2010–2014 роки, %

лося значне зниження у 2014 р. їхньої частки порівняно з 2010 р. на 10,3%); послуги у сфері телекомунікацій, стрімке збільшення яких спостерігалося за 5 років майже у 3 рази, ділові послуги – близько 11% та інші (ремонтні, послуги з туризму тощо).

Зовсім інша ситуація спостерігається у структурі імпорту послуг України, що проілюстровано на рисунку 6 [2, с. 93-96].

Рис. 6. Структура імпорту послуг України за 2010–2014 роки, %

Провідними імпортованими послугами для України є ділові – у середньому 17,5%, послуги, пов'язані з фінансовою діяльністю, що знизились на 7,5% у 2014 р. порівняно з 2010 р. і склали 15,6%, державні та урядові послуги, частка яких зросла за 5 років у 2 рази і склала у 2014 році 18,2% та інші – близько 22%.

Географічна структура зовнішньої торгівлі – це розподіл торговельних потоків по країнам та регіонам світу [3]. Торговельних партнерів України групують по регіонам світу. Так, географічна структура експорту товарів зображена на рисунку 7 [5].

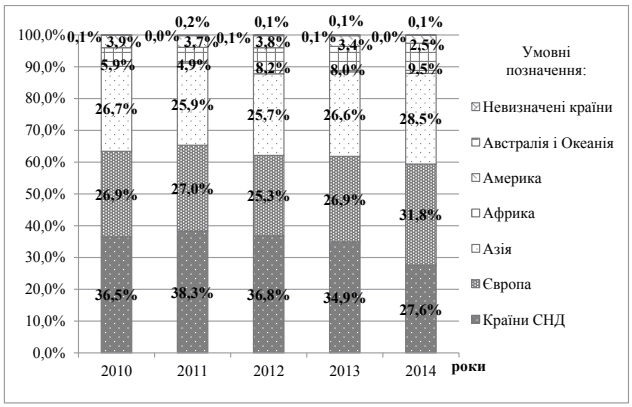


Рис. 7. Географічна структура експорту товарів за період 2010–2014 рр., %

Відповідно до наведених даних, найбільше Україна експортує товарів у країни СНД – в середньому 30% (відбувається зниження частки за 5 років на 9%), Європи – 28% (за рахунок торговельної угоди з країнами ЄС, питома вага збільшилася у 2014 році на 5% від 2013 року), країни Азії – близько 27%, Африки – 9,5% у 2014 році із приростом на 3,6% за 5 років, частка інших країн, Америки та Австралії і Океанії є незначними у загальному обсязі.

Схожа ситуація і в географічній структурі імпорту на рисунку 8 [5].

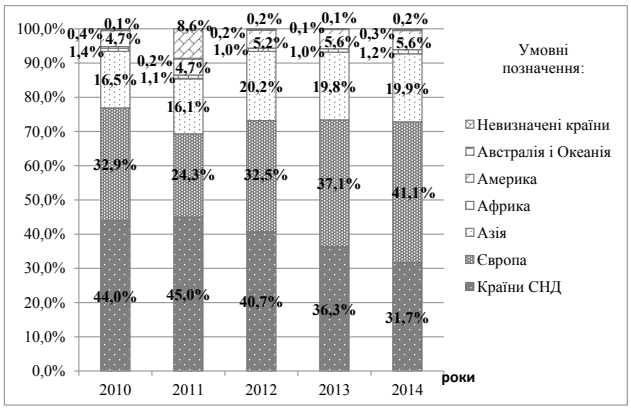


Рис. 8. Географічна структура імпорту товарів за період 2010–2014 рр., %

На рисунку 8 простежується тенденція домінування імпорту товарів у Європу, у тому числі до країн ЄС – 41,1% у 2014 р., з приростом у 8% за період років, до країн СНД імпорт різко скоротився з 44% у 2010 р. до 31,7% у 2014 р., до країн Азії – становить майже 20%, частка імпорту товарів до Африки, Америки та інших країн незначна.

У географічній структурі експорту та імпорту послуг значну питому вагу займаються країни СНД, Європи, у тому числі країни ЄС та Азії (рис. 9) [5].

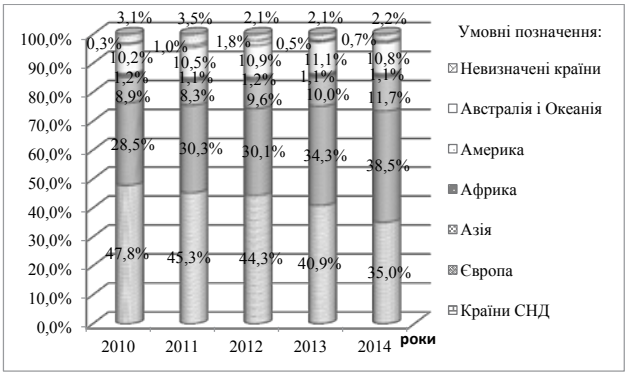


Рис. 9. Географічна структура експорту послуг за період 2010–2014 рр., %

Відповідно до даних на рисунку 9, у географічній структурі українського експорту послуг країни СНД мають частку 35% у 2014 р. (відбулося зниження на 13% порівняно з 2010 р.), що може свідчити про пошук Україною нових ринків збуту, країни Європи – 38,5% у 2014 р.

(приріст 10%), Азія та Америка – приблизно 10%, 11% відповідно. Близько 3% експорту послуг спрямовано в Австралію і Океанію та 1% – в інші країни.

Географічна структура імпорту послуг України відображає ступінь зацікавленості країни в послугах, які надають іноземні партнери, та продемонстрована на рисунку 10 [5].

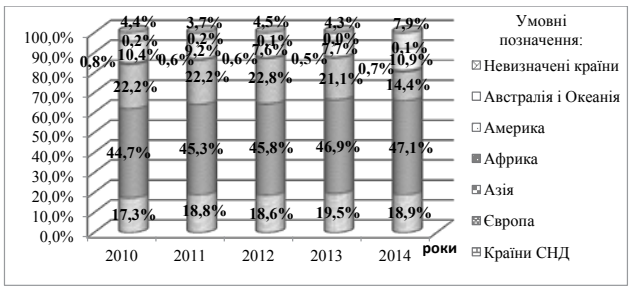


Рис. 10. Географічна структура імпорту послуг за період 2010–2014 рр., %

Найбільша частка імпортованих послуг надходить з країн Європи – 47,1% у 2014 р., імпорт з країн СНД становив 17-19% та Азії, що знизився на 8% порівняно з 2010 роком і склав у 2014 році 14,4%. Коливання інших показників суттєвого впливу на економіку України не мають.

Найвагомішим партнером з експорту товарів залишається нині Російська Федерація – 18,2% у 2014 р. (спостерігається спад питомої ваги за 5 років на 8%). Єгипет і Туреччина експортують майже однаково – близько 6%. Такі країни, як Індія, Італія, Китай, Польща мають частки від 2,5 до 4%.

Україна найбільше імпортує товари з Російської Федерації, хоча у 2014 році спостерігалося зменшення питомої ваги порівняно з 2010 роком – на 13,4%, імпортні товари з Китаю та Німеччини займали приблизно однакову частку протягом 5-річного періоду від 7,0% до 9,9% [6, с. 21-24].

Найбільша кількість послуг експортується до Російської Федерації, хоча сам відсоток знизився на 13,5% за 5 років, активізуються і нові країни, що потребують українських послуг – Швейцарія (7,2% у 2014 р.), США, Німеччина – до 6%, з поступовим нарощуванням частки експорту послуг.

Серед основних для України країн-імпортерів послуг є Російська Федерація, Велика Британія, Німеччина, Кіпр, США, Швейцарія та Австрія. Україна найбільше імпортує послуг із Російської Федерації (13,4% у 2014 р.), з Великої Британії – 11%, з Німеччини – 6,5% у 2010 р. і 9,3% у 2014 р. та з Кіпру, обсяги імпорту з яким, знизилися в 2014 р. у 1,5 рази від 2010 р. [6, с. 70-77].

Із 2008 року, вступивши до Світової організації торгівлі (далі – СОТ), Україна стала рівноправним партнером на світових товарних ринках. У результаті чого були скасовані окремі обмеження щодо доступу на зовнішні ринки. Україна взяла зобов'язання приєднатися до 16 секторальних угод та ініціатив, більшість з яких передбачають нульову ставку ввізного мита на понад третину промислової продукції і на 10% тарифних ліній сільськогосподарської (далі – с/г) продукції. Деякі ставки ввізного мита суттєво знизилися, наприклад, для насіння олійних культур з 17% до 10%, для великої рогатої худоби з 50%, 55% та 75% залежно від виду худоби до 10%, для брухту чорних металів на 33,3% – з 30 євро за тонну до 10 євро за тонну, для брухту кольорових металів на 50% – з 30 євро за тонну до 15 євро за тонну. Однак було збережено високі ставки для найбільш чутливих товарів, які займають значну частку імпорту. Наразі середня ставка мита в Україні складає майже 7%. Максимальною ставкою для с/г продукції є кінцева, що становить 50%, тоді як для промислової продукції – 25%. Позитивним зрушенням стало зменшення кількості «шумових» ставок (імпортних мит), величина яких близько 3%, що не створює істотних торговельних бар'єрів [7, с. 5].

Стійкою тенденцією у розвитку зовнішній торгівлі України протягом останніх років є посилення ролі нетарифного регулювання у забезпеченні захисту внутрішнього ринку. Україна підтвердила, що з моменту вступу до СОТ будуть запроваджені вимоги щодо ліцензування експорту, внесені зміни до законодавчих актів, не використовуватимуться експортні субсидії у сільському господарстві, кількісні обмеження на імпорт або заходи, які не вказані положеннями Угоди СОТ [7, с. 10-11].

Вагомою подією реалізації зовнішньоторговельної політики у 2014 році стало підписання Угоди про Асоціацією між країнами Європейського Союзу та Україною. Це стало рішучим кроком до розширення потенційних ринків збуту, що дозволило збільшити обсяги торгівлі товарами та послугами. Проте з'явилося і багато проблем, пов'язаних із стандартизацією, ціновою політикою та митними тарифами, що діють на основну екпортоорієнтовану українську продукцію. Поглиблена зона вільної торгівлі передбачає скасування митних тарифів на торгівлю товарами, лібералізацію торгівлі послугами, надання потрібного супроводження, обмеження нетарифних бар'єрів через гармонізацію технічних стандартів тощо [8, с. 405]. Передбачено скасування або зменшення ввізних мит для більш ніж 95% тарифних позицій. Сторони домовилися не застосовувати експортні субсидії або еквівалентні заходи щодо с/г товарів, і вести активну співпрацю у сфері технічних регламентів та метрології. Для найбільш чутливих товарів були запроваджені тарифні квоти, що передбачають нульову ставку ввізного мита в межах квоти та ненульову поза її межами. Україна передбачила застосування тарифних квот для м'яса свинини, птиці та цукру, тоді як ЄС налічує 36 позицій [7, с. 8].

Зовнішня торгівля України завдяки високій експортній та імпортній квоті пов'язана з національною економікою та піддається впливу як внутрішніх, так і зовнішніх факторів, з яких найбільш впливовими є [9]:

– низька конкурентоспроможність вітчизняної промислової продукції та важкий фінансовий стан підприємств обробної промисловості та конверсійних виробництв, що унеможливлює інвестування в перспективні проекти;

– штучне стримування курсу гривні, що звужує можливості використання курсового фактора з метою просування експорту;

– недосконалість інфраструктури організаційно-правової, інформаційної, фінансової підтримки і супроводу експортерів;

– недостатній розвиток вітчизняних систем сертифікації і контролю якості експортної продукції, а також вимог до безпеки продукції, яка реалізується на ринках промислово розвинутих країн;

– нерозвиненість ринкових інститутів у державі впливає на те, що українським експортерам важко конкурувати на світових ринках за умов невизначеності і постійної зміни законодавства щодо умов ведення бізнесу;

– довготривала тенденція до зменшення попиту та цін на світових ринках товарів традиційного українського експорту;

– низький світовий рейтинг надійності України для кредитів та інвестицій, що ускладнює використання іноземних фінансових ресурсів;

– нестача знань і досвіду роботи у сфері експорту в більшості українських підприємців та недостатня координованість їх діяльності на зовнішніх ринках;

– збереження елементів дискримінації українських експортерів за кордоном, застосування методів обмежувальної ділової практики;

– періодична світова криза, що виникає через неузгодженість дій влади, бізнесу та суспільства в цілому;

– політичні конфлікти та нестабільність;

– відсутність цілеспрямованої та послідовної політики державної підтримки розвитку експорту тощо [10, с. 10].

Перелічені фактори негативно впливають на зовнішню торгівлю України, ускладнюючи її розвиток, а тому потребують активного державного втручання.

Державне регулювання експорту повинно базуватися на оцінці ступеня насиченості певним товаром або послугою зарубіжних ринків для того, щоб забезпечити укладання вигідних зовнішньоторговельних контрактів. Патентно-ліцензійна торгівля, ноу-хау, інжиніринг, туризм, видобувна і металургійна галузі промисловості є базовими напрямками при формуванні експортного сектору України. Для збільшення інноваційної спрямованості українського імпорту держава повинна: фінансувати закупівлю за кордоном новітніх технологій та ноу-хау для якісного вдосконалення виробництва; надати преференційні умови для інвестицій у високотехнологічні виробництва; звільнити від митного обкладання ввезення сучасної техніки та обладнання; зменшити ставку оподаткування виробництва експортної продукції [11, с. 157].

Зовнішня торгівля забезпечує значні надходження до державного бюджету, тому є пріоритетним напрямом зовнішньоекономічної стратегії України. Для успішного просування України на міжнародні ринки необхідне коригування зовнішньоторговельної політики за такими стратегічними напрямами:

1. Забезпечити збалансованість експорту й імпорту, торговельних і поточних платіжних балансів України.

2. Розвивати експортний потенціал у рамках міжнародної спеціалізації, яка б поєднувалася з вигідними для України трансформаціями в економіці.

3. Нарощувати зусилля в найперспективніших секторах світової економіки (електроніка, енергетика, науково-технічні, інжинірингові, реінжинірингові, консалтингові послуги, міжнародний туризм).

4. Створювати конкурентоспроможні транснаціональні корпорації, освоювати стратегії глобального маркетингу тощо.

5. Диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі, мінімізувати залежність від окремих держав, посилюючи економічну безпеку України [12].

Висновки. Включення національної економіки в систему світогосподарських зв'язків, активна зовнішньоторговельна діяльність, зміна технічного рівня виробництва, перехід до раціонального використання ресурсів – ці процеси, безперечно, потребують державного регулювання, яке буде спрямоване на забезпечення захисту інтересів країни та суб'єктів її зовнішньоекономічної діяльності, створення для останніх рівних можливостей для розвитку підприємницької діяльності тощо. Основною метою державного регулювання зовнішньої торгівлі є створення сприятливих умов для розширеного відтворення всередині країни. Активна зовнішньоторговельна політика може стати дієвим інструментом структурної перебудови економіки. Реалізація Україною зовнішньоторговельних завдань та слідування визначеним напрямам дозволять їй зайняти конкурентні позиції на світовому ринку та забезпечить економічне зростання економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про зовнішньоекономічну діяльність: Закон України від 16.04.1991 року № 959-XII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/959-12.
2. Зовнішня торгівля України : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 101 с.
3. Рум'янцев А.П. Зовнішньоекономічна діяльність : навч.

посіб. 2-ге вид. перероб. та доп. / А.П. Рум'янцев, Н.С. Рум'янцева – К. : ЦУЛ, 2012. – 296 с.
4. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році : стат. зб. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 153 с.
5. Географічна структура експорту та імпорту товарів і послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/ – Загол. з екрану.
6. Зовнішня торгівля України товарами та послугами у 2014 році : стат. зб. – К. : Держ. ком. статистики України, 2015. – С. 153.
7. Аналіз соціально-економічних наслідків членства України в СОТ після трьох років членства: очікування і реалії / Ін-т економічних досліджень та політичних консультацій – К. : ІЕДПК, 2011. – 58 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/Projects/2011/2011_09/WTO_three_years.pdf.
8. Алимова О. Зовнішньоторговельна політика України: сучасний стан та перспективи розвитку / О. Алимова // Ун-кі наукові записки. – 2013. – № 1. – С. 404-410.
9. Грицюк І.В. Активізація зовнішньої торгівлі України шляхом підвищення експортного потенціалу / І.В. Грицюк // Управління розвитком. – 2013. – № 13. – С. 131-133 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Uproz_2013_13_56.pdf.
10. Єлісєєнко О.В. Сучасний стан, проблеми та перспективи розвитку зовнішньої торгівлі України / О.В. Єлісєєнко, Г.С. Скобєлєва // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – 2014. – № 4. – С. 9-12.
11. Проект національної стратегії розвитку експорту України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrexport.gov.ua/ukr/zed/strategy/ukr/.4589.html.
12. Проблеми та перспективи регулювання світової торгівлі товарами в Україні / Н.Р. Возний, М.М. Левко, Р.Е. Черниш // Науковий вісник НЛУ : зб. наук. техн. пр. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2012. – С. 151-159.

УДК 339.56:(477:71):339.922

Яценко О.М.
доктор економічних наук,
професор кафедри міжнародної торгівлі
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Білецька І.І.
магістр факультету міжнародної економіки і менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА КАНАДИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

TRADE AND ECONOMIC COOPERATION OF UKRAINE AND CANADA IN TERMS OF THE CURRENT INTEGRATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

Досліджено особливості двостороннього торговельно-економічного співробітництва України та Канади в умовах глобальних викликів. Особлива увага приділена питанням торговельної політики країн. Оцінено можливості та загрози, а також сильні і слабкі сторони двосторонніх відносин в умовах сучасних інтеграційних процесів. Визначено переваги та недоліки формування зони вільної торгівлі між Україною та Канадою. Обґрунтовано перспективні напрями двостороннього торговельно-економічного співробітництва країн.

Ключові слова: торговельна політика, двосторонні відносини, торговельно-економічне співробітництво, угода про зону вільної торгівлі (ЗВТ), національні інтереси, інтеграція, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

Исследованы особенности двустороннего торгово-экономического сотрудничества Украины и Канады в условиях глобальных вызовов. Особое внимание уделено вопросам торговой политики стран. Оценены возможности и угрозы, а также сильные и слабые стороны двусторонних отношений в условиях современных интеграционных процессов. Определены преимущества и недостатки формирования зоны свободной торговли между Украиной и Канадой. Обоснованы перспективные направления двустороннего торгово-экономического сотрудничества стран.

Ключевые слова: торговая политика, двусторонние отношения, торгово-экономическое сотрудничество, соглашение о зоне свободной торговли (ЗСТ), национальные интересы, интеграция, глобализация.

ANNOTATION

The features of bilateral trade and economic cooperation between Ukraine and Canada are researched in terms of global challenges. Particular attention is given to the issues of trade policy. The opportunities and threats, as well as the strengths and weaknesses of the bilateral relations are evaluated in terms of the current integration processes. The advantages and disadvantages of a free trade area forming between Ukraine and Canada are determined. The perspectives of bilateral trade and economic cooperation between the countries are substantiated.

Keywords: trade policy, bilateral relations, trade and economic cooperation, an agreement on free trade area (FTA), the national interest, integration, globalization.

Постановка проблеми. Перманентні та динамічні глобальні процеси перетворюють світову економіку на середовище постійної взаємодії національних економік, де головним трендом виступає лібералізація міжнародних торговельних відносин. Економічна глобалізація впливає на зростання комплементарності та взаємозалежності національних економік і світового ринку, активізацію інтеграційних процесів, динамізацію міжнародної торгівлі, прямих іноземних інвестицій, потоків короткострокового капіталу, переміщення трудових ресурсів, обміну міжнародними технологіями. Зазначені тенденції зумовлюють ряд можливостей та загроз для розвитку міжнародних економічних відносин, інтеграції національних господарств, двосторонньої торговельно-економічної співпраці країн, зосереджуючи увагу науковців на проблематиці ефективної реалізації національних інтересів країни та модернізації їхньої торговельної політики.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам міжнародної торговельної політики в умовах економічної глобалізації присвячені роботи І. Бураковського, А. Кірєєва, П. Кругмана, Т. Мельник, В. Сіденко, Т. Циганкової, О. Шниркова та ін. Неоднозначність соціально-економічних проблем викликаних економічною лібералізацією висвітлена в роботах таких дослідників, як Л. Антонюк, О. Білорус, А. Гальчинський, В. Геєць, Д. Лук'яненко, Т. Оболенська, А. Поручник, С. Сіденко, Я. Столярчук, А. Філіпенко, В. Чужиков та багатьох інших. Вивчення різних аспектів двосторонніх відносин України з Канадою досліджувалося у працях таких вітчизняних науковців як Ю. Балицька [1], Е. Баран [2], Н. Горбатюк [3], М. Дойчик [4], І. Кобута [5], В. Музика [7], Н. Осташ [8], С. Федуняк [16], П. Черник [17], Ю. Щербак [19]. Основу їхніх праць складає вивчення української громади в Канаді та політичних відносин між країнами. Водночас тематика становлення та розвитку двосторонніх торгово-економічних відносин України з Канадою залишається наразі поза увагою вітчизняних дослідників.

Метою статті є дослідження особливостей двостороннього торговельно-економічного співробітництва України та Канади в умовах формування зони вільної торгівлі між країнами.

Виклад основного матеріалу. Торговельна політика країн спрямована передусім на реалізацію національних інтересів держав у торговельно-економічному співробітництві. Теоретичні дослідження дозволяють стверджувати, що формування належної торговельної політики завжди було пріоритетом для Канади. Чітка визначеність стратегії країни, перелік цілей та завдань держави, торговельна політика кожного сектора економіки – це тільки короткий перелік того, про що зазначено в Огляді торговельної політики Канади у 2015 р., підготовленому секретаріатом СОТ та безпосередньо Урядом держави. Основною стратегічною метою Канади залишається курс на лібералізацію торгівлі та інвестицій, відкриття ринків та формування взаємозалежної світової економіки. Канада є успішною інноваційною державою, проводить глибокі торговельні зв'язки з найбільшими швидкозростаючими та динамічними ринками світу, що забезпечує їй конкурентоспроможність на світовому ринку. Держава акцентує увагу на знаннях, освіті, інноваціях та інвестиціях, що дозволить їй процвітати у коротко- та довгостроковій перспективі. Починаючи з 2009 р. Канада реалізує також Економічний план дій, основною метою якого є подолання можливих загроз зовнішнього середовища, стимулювання економіки, створення нових робочих місць та процвітання держави в цілому. Так, наприклад, Економічний план дій 2014 р. був зосереджений на збалансованості бюджету, створенні робочих місць та їх зростання, а також підтримці родин та громад. Варто також вказати, що в Огляді торговельної політики Канада чітко прописує стосунки з потенційними країнами-партнерами, не виняток становить і Україна [32; 33]. Наразі оголошено про відновлення переговорів щодо ЗВТ між державами та можливість найшвидшого підписання цієї угоди. Отже, чітке визначення стратегічної мети, засобів її досягнення, їх сумлінне і послідовне виконання дозволяє державі забезпечувати собі належне місце на світовій економічній арені.

Дослідження торговельної політики України, в свою чергу, є діаметральною протилежністю торговельної політики Канади. Перший огляд торговельної політики України у Світовій

Таблиця 1

Макроекономічний профіль України та Канади, 2014 р.

Показник	Од. виміру	Країна	
		Україна	Канада
Рік незалежності	рік	1991	1982
Площа	тис.км^2	603,6	9984,7
Населення	млн	45363	35540
Основні етнічні групи	%	українці (77,8%), росіяни (17,3%)	канадці (32,2%), англійці (19,8%)
Офіційні мови	%	українська (67,5%)	англійська(58,7%), французька(22%)
Державний устрій	–	Парламентсько-президентська республіка	Конституційна монархія
ВВП	млрд дол. США	131,8	1 786,7
Структура ВВП за секторами	%	с.-г. – 11,8%; промисловість – 25,5%; послуги – 63%	с.-г. – 1,6%; промисловість – 28,6%; послуги – 69,7%
Місце країни за ВВП в світі	–	49	16
ВВП на душу населення	дол. США	8700	44800
Експорт	млрд дол. США	52,5	465,1
Основні імпортери	%	Російська Федерація (18%), Туреччина (7%), Єгипет (5%)	США (76,7%), ЄС (7,4%), Китай (3,7%)
Імпорт	млрд дол. США	60,4	482,1
Основні експортери	%	Російська Федерація (23%), Китай (10%), Німеччина (10%)	США (54,3%), Китай (11,5%), ЄС (11,3%)
Споживацькі витрати *	млрд дол. США	174, 3	1418, 4
Витрати домогосподарств*	млрд дол. США	139	1021, 5
Урядові витрати*	млрд дол. США	35, 2	396, 9
Внутрішні інвестиції*	млрд. дол. США	29, 6	450, 2
Капітальні внутрішні інвестиції*	млрд дол. США	34, 1	439, 4
Рівень інфляції	%	14,7	1,8
Вступ в СОТ	рік	16 травня 2008	1 січня 1995

Джерело: побудовано за даними [29; 30; 31]

* – наявні розрахункові дані є тільки до 2013 р.

організації торгівлі (СОТ) очікується тільки у квітні 2016 р. [10], до цього ж стратегічна мета держави змінювалася паралельно зі зміною влади. У цьому контексті представляє інтерес дослідження економічного стану, особливостей торговельного профілю та співробітництва України та Канади. Спочатку розглянемо макроекономічний профіль країн (табл. 1).

Після здобуття незалежності основними стратегічними напрямами для України були економічне зростання та вступ до Світової організації торгівлі. Проте після приєднання до СОТ в травні 2008 р. перед країною постав новий вибір – інтеграція в Європейський Союз чи Митний Союз, при тому, що чітко прослідковувалися короткострокові перспективи в Митному Союзі та довгострокові в ЄС. Належна торгова політика в той час дозволила б користуватися перевагами від обох Союзів, адже цьому сприяє вигідне географічне положення держави. Проте головною проблемою стала саме невизначеність стратегічної мети та послідовних дій досягнення цієї мети, що у свою чергу спричинило негативний вплив на країну в цілому. Ні програма діяльності уряду України, ні коаліційні угоди, ні програма президента «Україна-2020» не ставлять своїм завданням формування послідовної зовнішньоторговельної політики як такої [6; 14; 25]. Тому вкрай необхідним є переосмислення старих і визначення нових пріоритетів зовнішньоторговельної політики, включаючи стратегічне планування відносин з окремими країнами і регіонами світу.

Важливу роль займає також і позиція країни на світовій арені, оцінити яку можна за допомогою світових рейтингів. Провідні міжнародні інституції щорічно проводять аналіз та оцінку основних показників країни, серед яких макроекономічна стабільність, охорона здоров'я, освіта, рівень розвитку й відкритості ринку та інші. Ці дослідження дозволяють виділити за рангом країни відповідно до їхніх показників у різних категоріях (рис. 1).

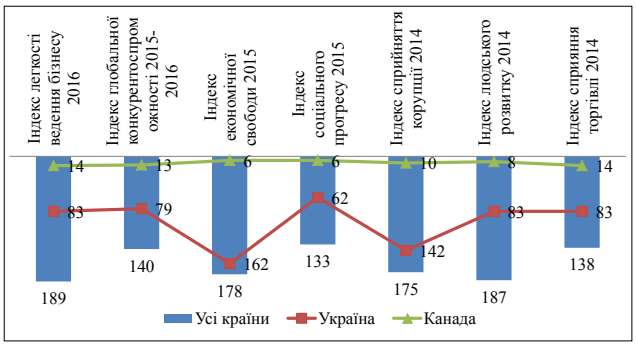


Рис. 1. Місце України та Канади у провідних світових рейтингах

Джерело: побудовано за даними [20; 21; 23; 24; 26; 27; 28]

Двосторонні відносини України та Канади започатковано ще на стику XIX-XX ст., підґрунтям для яких стали міцні зв'язки між окремими групами громадян цих держав, українська діаспора в Канаді є другою після Росії за своєю величиною. Канада – це перша західна країна та друга після Польщі, яка визнала незалежність України. Дипломатичні відносини між цими країнами були встановлені 27 січня 1992 р. У Спільних деклараціях, підписаних у 1994 р. та 2001 р., відносини між Україною та Канадою були закріплені як Особливе партнерство [12].

З отриманням незалежності України взаємини між державами характеризувалися активним діалогом на міждержавному рівні, а в сучасних умовах досягають свого піку. Співпраця між Україною та Канадою на сучасному етапі характеризується високим рівнем політичного діалогу між цими державами, який упродовж двох останніх років став чи не найактивнішим за всю історію двосторонніх відносин.

Про інтенсивний розвиток співпраці свідчить також і підписання 14 липня 2015 р. в Оттаві документа про завершення переговорного процесу щодо створення зони вільної торгівлі між Україною та Канадою [22]. Переговори України та Канади тривали з 2009 р. Зважаючи на незначні обсяги торгівлі, очікувалося, що ці перемовини можуть бути завершені вже за півроку. Проте через численні порушення Україною норм СОТ та спроби переглянути умови свого членства у організації було вирішено призупинити їх у 2012 р. Про відновлення переговорів щодо зони вільної торгівлі офіційно було оголошено тільки у 2014 р. За словами міністра економіки Канади Е. Фаста, основним важелем, який вплинув на відновлення переговорів у 2014 р., стало дотримання новим українським урядом усіх норм СОТ [13].

Україна завжди розглядала Канаду як важливого торговельного партнера, проте тільки у довгостроковій перспективі, адже схожа структура аграрного виробництва унеможливлювала зростання товарообігу між країнами (табл. 2).

Таблиця 2

Показник подібності товарної структури експорту та імпорту України та Канади*

Рік	2009	2010	2011	2012	**2013**
Експорт	0,399	0,442	0,451	0,451	0,446
Імпорт	0,581	0,595	0,607	0,578	0,596

Джерело: побудовано за даними [34]

* – наявні розрахункові дані є тільки до 2013 р.

Ситуація щодо двостороннього співробітництва кардинально змінилася у 2014–2015 рр. Головною причиною стала політична обстановка в Україні та зменшення експорту в Росію. Тому основним завданням для України став пошук нових ринків збуту, нових партерів та нових можливостей реалізації своїх національних інтересів.

Здебільшого Україна є учасницею регіональних угруповань, таких як Рада Європи, ОБСЄ, Організація за демократію та розвиток – ГУАМ, Організація Чорноморського економічного співробітництва (ОЧЕС) [11], тому співпраця з країнами за межами регіону Європи є важливою. У цій ситуації партнером для України виступила Канада, країна, яка входить до складу Великої сімки (G7), Організації економічного співробітництва та розвитку (ОЕСР), є учасницею Північноамериканської угоди про вільну торгівлю (НАФТА) разом зі США та Мексикою. Це перша після Глибокої та всеохоплюючої Угоди про асоціацію з ЄС угода з країною Північноамериканського континенту, що охоплює ринок такого масштабу [15]. Угода відкриває можливості для вітчизняного бізнесу на коротко- та довгострокову перспективу, а також дозволить диверсифікувати торговельні потоки з України.

Основними експортерами української продукції є Російська Федерація, Туреччина та Єгипет. Експорт до Канади є незначним і становить лише 0,13%. Щодо імпорту в Україну, то ситуація аналогічна. Основними партнерами України є Російська Федерація, Китай та Німеччина, імпорт з Канади – всього 0,35% (рис. 2). За словами О. Данилейка, колишнього генерального консула України в Торонто, а нині посла із особливих доручень МЗС України, основними причинами такого товарообігу є, насамперед, віддаленість України від Канади, а також те, що бізнес у Канаді є чітким і прогнозованим, а через бойові дії і зменшення обсягів виробництва в Україні канадці обережно підходять до підписання контрактів. Проте на зацікавленість Канади в Україні впливають не тільки економічні чинники. Вагомий внесок здійснює українська діаспора, представники якої беруть активну участь у спільних міждержавних проектах як виконавці, консультанти та експерти, а також шляхом створення нових організаційних діаспорних структур, діяльність яких виходить за рамки етнічного співтовариства і націлена на створення оптимальних умов для розвитку відносин між двома країнами та допомоги виходу з кризи для України [3].

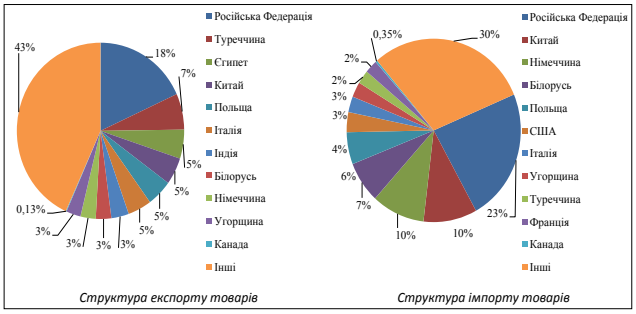


Рис. 2. Географічна структура експортно-імпортної діяльності України у 2014 р., %

Джерело: побудовано за даними [9]

Таблиця 2

SWOT-аналіз співпраці України з Канадою

ЗОВНІШНІ ЧИННИКИ / ВНУТРІШНІ ЧИННИКИ	**Можливості (O)** Розширення співробітництва в екологічній, технологічній, торговельній, інвестиційний, науковій та інших сферах. Створення зони вільної торгівлі послугами між Україною та Канадою. Вихід на Північноамериканський ринок.	**Загрози (T)** Зменшення видатків до бюджету держави. Обмежений вихід вітчизняного бізнесу на канадський ринок. Збільшення конкуренції на внутрішньому ринку.
Сильні сторони (S) Вигідне географічне положення. Багаті природні ресурси. Високий рівень освітнього потенціалу. Наявність науково-технологічного потенціалу.	**Очікування (S+O):** Сприятливий для торгівлі та інвестицій бізнес-клімат, економічне зростання, лібералізація зовнішньоторговельних відносин, диверсифікація торговельних потоків і модернізація українських підприємств, створення нових робочих місць. **Стратегія:** **ПОГЛИБЛЕНОЇ ІНТЕГРАЦІЇ**	**Очікування(S+T):** Зростання попиту на імпортну продукцію на внутрішньому ринку, незначна товарна та географічна диверсифікація вітчизняного експорту. **Стратегія:** **ІННОВАЦІЙНОГО ПРОРИВУ (ПОЛІТИКИ)**
Слабкі сторони (W) Озброєний конфлікт на території країни. Суспільно-політична нестабільність. Енергозалежність держави. Низькі показники у соціальних, політичних та економічних рейтингах. Низька конкурентоспроможність вітчизняних товарів та послуг. Нестабільність курсу національної валюти.	**Очікування (W+O):** Зростання експорту за рахунок розширення уже існуючих каналів реалізації й експортних поставок, унеможливлення поглибленої співпраці в зв'язку з нестабільною політичною та економічною ситуацією. **Стратегія:** **ГЕОГРАФІЧНОЇ ДИВЕРСИФІКАЦІЇ**	**Очікування (W+T):** Зменшення товарообігу між країнами, незначне зростання імпорту в Україну, поглинання українських компаній канадськими, дестабілізація політичної та економічної сфер, загострення конкуренції на внутрішньому ринку між іноземними і національними товаровиробниками. **Стратегія:** **РОЗВИТКУ РИНКУ (ПОШУК НОВИХ РИНКІВ ЗБУТУ)**

Джерело: складено авторами

Угода про зону вільної торгівлі має як переваги, так і недоліки для кожної зі сторін. Вагомою особливістю та характеристикою цієї Угоди є різний рівень економічного розвитку країн-партнерів, що має значний вплив на формування співпраці між державами та наслідки в цілому. Основні очікування для України від угоди про ЗВТ можна зобразити таким чином (табл. 2).

Необхідно зазначити, що у звіті організації Oxford Analytica, однієї з провідних світових консалтингових організацій, йдеться про те, що Канада має більше ніж 1 млн громадян українського походження, і уряд докладає всіх зусиль для підтримки України і країн Східної Європи проти агресивної політики Росії, адже тим самим вони закладають підвалини для співпраці після завершення конфлікту [13]. Як наслідок, Канада позиціонує себе надійним союзником для України на міжнародній арені.

З моменту набуття чинності Угода про ЗВТ відкриє для українських експортерів 98% канадського ринку товарів, в той час як Україна зобов'язалася здійснити повну лібералізацію з моменту набрання чинності Угоди для 72% товарів, скасування ввізних мит з використанням перехідних періодів 3,5 та 7 років для 27% товарів та часткову лібералізацію для чутливих сільськогосподарських товарів [15].

Вагоме місце в Угоді приділяється сільському господарству, адже це надзвичайно важливий сектор економіки України, тому очікується після підписання Угоди розширення експортної номенклатури сільськогосподарської продукції. Проте в Канаді цей сектор також є потужним, і Україна багато в чому конкурує з Канадою на світовому ринку у цій сфері, тому значного розширення не варто очікувати. Водночас варто зазначити, що металургія, хімічне виробництво, текстильна галузь та окремі сектори машинобудування у разі розширення асортименту поставок зможуть почувати себе впевнено на канадському ринку [18]. Окреме місце також належить інтелектуальній власності, відповідний розділ Угоди містить зобов'язання, які сприятимуть співпраці між Україною і Канадою у сфері захисту інтелектуальної власності та боротьби з порушенням її прав.

За словами Н. Микольської, торгового представника України, у перші роки дії режиму вільної торгівлі значного збільшення українського експорту не очікується. Однак, якщо дивитися на п'ятирічну перспективу, то Україна може розраховувати на збільшення українського промислового експорту, в тому числі з високою долею доданої вартості, а також експорту готових продуктів харчування [13]. Проте уже навіть протягом першого року дії Угоди зростання експорту в Канаду очікується на 3,5% за рахунок розширення вже існуючих поставок українських експортерів [22]. Вагомою перевагою для України від Угоди про ЗВТ є і те, що ринок Канади – це зовсім новий ринок у порівнянні з європейським, тому ця Угода дасть змогу адаптуватися та зрозуміти ринок Північної Америки та пристосовувати українські товари до його потреб та споживчих уподобань канадського населення. Зокрема, в Угоді про створення ЗВТ вказано про надання Канадою технічної допомоги. Канадські фахівці безкоштовно консультуватимуть українські компанії, допомагаючи їм вийти на цей ринок. Це дозволяє сподіватися, що українські виробники витримають конкуренцію та зможуть не просто вийти на канадський ринок, але й зайняти певне місце на ньому. Також Угода забезпечить розширення зв'язків між країнами для майбутніх угод, як, наприклад, Угоди про ЗВТ послугами, що буде більш цікавим для України, адже експорт послуг в Канаду перевищує імпорт в Україну. А сфера ІТ-послуг взагалі є дуже цікавим напрямом для Канади.

Щодо Канади, то їй Україна потрібна як стратегічний партнер, який, подолавши кризові явища, відіграватиме помітну роль у європейських економічних і військово-політичних структурах, а Канада матиме союзника, через якого зможе ширше представляти свої інтереси в Європі [17]. Україна і Канада можуть співпрацювати у сфері високих технологій, зокрема в авіакосмічній промисловості, де обидві країни мають неабиякий досвід. Та й звичайне розширення ринку збуту матиме позитивний вплив на експорт Канади.

Висновки. Отже, глобалізаційні процеси чинять позитивний вплив на відносини між державами та спрощують і лібералізують торгівлю на світовому ринку. Стосунки між Україною та Канадою, які донедавна ґрунтувалися тільки на історичній та культурній основі, нині вийшли на новий економічний рівень. Хоча торговельно-економічна співпраця на цьому етапі характеризується тільки незначним товарообігом, країни активно сприяють його зростанню. Про це свідчить завершення переговорів щодо зони вільної торгівлі між країнами, відповідна Угода вступить в силу після деяких юридичних формальностей. Але ця Угода – тільки один крок, який дає нові можливості для обох ринків, але нічого не гарантує. Навіть незважаючи на те, що Угода про ЗВТ є асиметричною по відношенню до України та включає в себе багато спеціальних умов для підтримки українського бізнесу, ризики все одно існують. Проте існує і низка можливостей, що при правильній і зваженій торговій політиці дозволять нівелювати ризики та стати гідним гравцем на світовому ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балицька Ю.О. Суспільно-політична діяльність конгресу українців Канади : автореф. дис. … на здобуття наук, ступеня канд. політ. наук : спец. 23.00.02 «Політичні інститути та процеси» / Ю.О. Балицька. – Чернівці, 2009.– 20 с.
2. Баран Е. Канадське співробітництво з Україною / Е. Баран // Зовнішня торгівля. – 1999. – № 1-2. – С. 34-35.

3. Горбатюк Н.П. Роль української діаспори Канади в формуванні українсько-канадських відносин (1991–1997 рр.) : автореф. дис. … на здобуття наук, ступеня канд. істор. наук : спец. 07.00.02 «Всесвітня історія» / Н. П. Горбатюк. – Одеса, 1999.–16 с.
4. Дойчик М. Стосунки України та Канади в 1991–1996 рр.: патронат чи співробітництво // Нова політика. – 1998. – № 4. – С. 9-12.
5. Кобута І.В. Укладання угоди про вільну торгівлю між Україною та Канадою: перспективи для сільськогосподарських товарів / І.В. Кобута [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://elibrary.nubip.edu.ua/13049/1/11kyv.pdf.
6. Мовчан В. Торговельна політика України: Стратегічні аспекти та наступні кроки, які треба здійснити: серія консультативних робіт [Електронний ресурс] / В. Мовчан, Р. Джуччі, К. Куценко – Берлін/Київ, квітень 2010. – 19 с. – Режим доступу : http://www.ier.com.ua/files/publications/Policy_papers/German_advisory_group/2010/PP_02_2010_ukr.pdf.
7. Музика В. Канада ніколи не забувала про Україну / В. Музика // Політика і час. – 2005. – № 3. – С. 3-11.
8. Осташ Н.І. Досвід асиметричного співіснування Канади та США і можливості його проекції на українсько-російські відносини / Осташ Н.І. // Вісник НТУУ «КПІ». Політологія. Соціологія. Право : збірник наукових праць. – 2010. – № 1(5). – С. 23-28.
9. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. Офіційний сайт Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/?lang=uk-UA.
11. Офіційний сайт Міністерства закордонних справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/ua/about-ukraine/international-organizations.
12. Офіційний сайт Посольства України в Канаді [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://canada.mfa.gov.ua/ua/ukraine-%D1%81%D0%B0/ukrainians-in-%D1%81%D0%B0.
13. Панченко Ю. Вільна торгівля з Канадою – подарунок від діаспори [Електронний ресурс] / Ю. Панченко // Європейська правда. – 2015. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/articles/2015/07/15/7035920/.
14. Сліпачук Т.В. Торговельна політика України: Quo Vadis? [Електронний ресурс] / Т.В. Сліпачук // Європейська правда. – 2015. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua/rus/experts/2015/02/19/7031009/.
15. Угода про вільну торгівлю між Україною та Канадою: нові горизонти для українського бізнесу / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://mfa.gov.ua/mediafiles/sites/canada/files/Canada_Brochure2015_v5.pdf.
16. Федуняк С.Г. Концепція «середньої держави» у зовнішній політиці Канади / С.Г. Федуняк // Український історичний журнал. – 1995. – № 5 – С. 72-79.
17. Черник П.П. Україна-Канада: стан та перспективи сучасних міждержавних взаємин [Електронний ресурс] / П.П. Черник // Гілея: науковий вісник. – 2014. – Вип. 83. – С. 403-408. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/gileya_2014_83_107.pdf.
18. Швидко А. Україна-Канада: економічні перспективи [Електронний ресурс] / А. Швидко // Радіо Свобода. – 2015. – Режим доступу : http://www.radiosvoboda.org/content/article/27330195.html.
19. Щербак Ю. «Канадський досвід надихає і підказує / Ю. Щербак // Діловий вісник. – 2002. – № 12. – С. 8-10.
20. Corruption Perceptions Index 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.transparency.org/cpi2014/results.
21. Doing Business 2016 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.doingbusiness.org/~/media/GIAWB/Doing%20Business/Documents/Annual-Reports/English/DB16-Full-Report.pdf.
22. Global Affairs Canada [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.international.gc.ca/trade-agreements-accords-commerciaux/agr-acc/ukraine/index.aspx?lang=eng.
23. Human Development Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access : http://hdr.undp.org/en/countries.
24. Index of Economic Freedom 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.heritage.org/index/ranking.
25. Shepotylo O. Export potential, uncertainly, and regional integration: choice of trade policy for Ukraine / O. Shepotylo [Electronic resource]. – Mode of access : http://poseidon01.ssrn.com/delivery.phpID=671000027113005024025116003069083094024007017009023053125008106106111099119122106014052048008024051061012100124112078099001072038038069086032097083087127091066122033082039067099127079095115067127001003005002102104104101068124125068100104015094122106&EXT=pdf.
26. Social Progress Index 2015 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/global/Documents/About-Deloitte/gx-cr-social-progress-index-executive-summary-2015.pdf.
27. The Global Competitiveness Report 2015-2016 [Electronic resource]. – Mode of access : http://reports.weforum.org/global-competitiveness-report-2015-2016/.
28. The Global Enabling Trade Report 2014 [Electronic resource]. – Mode of access: http://www3.weforum.org/docs/WEF_GlobalEnablingTrade_Report_2014.pdf.
29. The World Bank Group [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.worldbank.org/.
30. The World Factbook [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.cia.gov/library/publications/the-world-factbook/.
31. The World Trade Organization [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/.
32. Trade policy review of Canada: report by the WTO Secretariat [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/s314_e.pdf.
33. Trade policy review: report by Canada [Electronic resource]. – Mode of access : https://www.wto.org/english/tratop_e/tpr_e/g314_e.pdf.
34. UNCTADstat [Electronic resource]. – Mode of access : http://unctadstat.unctad.org/EN/.

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

УДК 338.012

Абрамова М.В.
аспірант кафедри маркетингу, управління та економіки підприємства Національної академії управління, науковий співробітник, Центральний науково-дослідний інститут Збройних Сил України

ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РІВНЯ ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ

APPROACH TO DEFINITION OF INTEGRAL INDICAOR IN LEVEL OF MILITARY AND ECONOMIC SECURITY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ
Запропонований у статті метод визначення інтегрального показника рівня воєнно-економічної складової економічної безпеки України дозволяє виділити складові елементи воєнно-економічної безпеки, що позитивно або негативно впливають на її рівень, а також здійснити загальне оцінювання її стану, а відповідно, і щорічної динаміки.
Ключові слова: воєнно-економічна безпека, економічна безпека, таксономія, вектор-еталон, стимулятор, дестимулятор, інтегральне значення.

АННОТАЦИЯ
Предложенный в статье метод определения интегрального показателя уровня военно-экономической составляющей экономической безопасности Украины позволяет выделить составляющие элементы военно-экономической безопасности, положительно или отрицательно влияющие на ее уровень, а также осуществить общее оценки ее состояния, а соответственно, и ежегодной динамики.
Ключевые слова: военно-экономическая безопасность, экономическая безопасность, таксономия, вектор-эталон, стимулятор, дестимуляторы, интегральное значение.

ANNOTATION
The proposed method of determining the integral indicator of military-economic level component of Ukraine economic security allows to select the constituent elements of the military and economic security, which have positive or negative affect on general assessment of its condition and, consequently, the annual dynamics.
Keywords: military and economic security, economic security, taxonomy, vector model, a stimulant, disincentives, the integral value.

Постановка проблеми. В умовах розвитку сучасних ринкових відносин і посилення інтеграції економіки України у світову економічну систему питання визначення рівня економічної безпеки держави є досить актуальним.

Для своєчасного оцінювання ситуації необхідно володіти достовірними даними щодо стану складових елементів системи економічної безпеки України. Без дослідження їх динаміки зазвичай є малоймовірним позитивне виконання державних програм та планів розвитку.

Окремим завданням, що зараз постає, є врахування наслідків воєнно-економічних відносин як повноцінної складової економічної безпеки України, що є важливим для її подальшого розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми науково-методичного підходу до оцінки рівня економічної безпеки держави присвячено багато наукових праць. В Україні цією проблемою займалися О.І. Барановський [1], Л.В. Герасименко [2], М.М. Єрмошенко [3], В.П. Мартинюк [4], Д.В. Сидоренко-Стеценко [5], А.І. Сухоруков [6], Г.А. Пастернак-Таранушенко [7], Ю.М. Харазішвілі [8], Міністерство економічного розвитку та торгівлі [9] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. За деякими підходами, що існують в Україні, воєнно-економічну складову вважають складовою економічної безпеки, яка безпосередньо пов'язана із забезпеченням обороноздатності держави [10–12]. Хоча даний елемент економічної безпеки не використовується науковцями під час визначення рівня економічної безпеки України, що потребує подальших досліджень за цим напрямком.

Мета статті полягає у висвітленні методу обрахування інтегрального показника рівня воєнно-економічної складової як елементу економічної безпеки України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвідкою питання застосування таксономічного аналізу для обґрунтування економічних явищ займався, зокрема, польський вчений Веслав Плюта [13], розробки якого і були взяті за основу даного дослідження. Переваги методу таксономії виражені такими позиціями: спеціально орієнтований на дослідження об'єктів, що характеризуються великою кількістю різнорідних параметрів; допомагає «згорнути» багатовимірний статистичний матеріал у часі та просторі у єдину кількісну характеристику; дозволяє вирішити проблему упорядкування багатомірних об'єктів або процесів щодо зада-

ного нормативного вектора-еталона; підкреслює наявність або відсутність однорідності у сукупності, що досліджується [14].

Першочерговим завданням методу таксономії є одержання інформації про наявність або відсутність однорідності в досліджуваній сукупності об'єктів, про певні локальні згущення або розрідження й навіть «вільні простори» у цій сукупності точок-об'єктів. Таксономічний показник синтетично характеризує зміни значень ознак досліджуваних груп. Його перевага пов'язана з приведенням ознак до однієї, яка показує напрям і масштаби змін у процесах, що описуються сукупністю довільного числа вихідних ознак.

Тобто застосування даного методу дозволить здійснити узагальнююче визначення рівнів воєнно-економічної безпеки (ВЕБ) за досліджуваний період.

З огляду на те, що показники включені в матрицю спостережень, неоднорідні, оскільки описують різні властивості об'єктів і різняться одиницями вимірів, необхідно їх привести до стандартизованого вигляду. Тобто це означає, що всі показники повинні бути приведені до одного числового безрозмірного інтегрального показника у діапазоні [0; 1]. Стандартизація дозволяє уникнути розбіжностей з одиницями виміру. Одночасно відбувається вирівнювання дисперсії (кожна дисперсія дорівнює одиниці), а також значень ознак (усі середні арифметичні дорівнюють нулю), що небажано, так як кожна ознака в однаковій мірі впливає на результати аналізу. Тому в деяких випадках за допомоги якісного аналізу встановлюють ієрархію ознак, використовуючи відповідні коефіцієнти диференціації їх ваги в дослідженні.

Для подальшого аналізу необхідно виконати стандартизацію ознак шляхом переходу до їх центрованих безрозмірних значень :

$$z_{ij} = \frac{x_{ij} - m_j}{\sigma_j}, \quad i = 1,\ldots,m; \quad j = 1,\ldots,n, \qquad (1)$$

де m_j – оцінка математичного сподівання ознаки x_{ij} ; σ_j – оцінка середньоквадратичного відхилення ознаки x_{ij}:

$$\overline{x_j} = m_j = \frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m} x_{ij}, \qquad (2)$$

$$\sigma_j = \sqrt{\frac{1}{m}\sum_{i=1}^{m}(x_{ij} - m_j)^2}, \qquad (3)$$

Таблиця 1

Середні стандартизовані значення складових ВЕБ за роками

П.н.	1	2	3	4	5	6	7
Роки	**Технологічна**	**Соціальна**	**Валютно-фінансова**	**Енергетична**	**Екологічна**	**Ресурсна**	**Науково-технічна**
2006	0,4970	-0,4401	-0,7252	-1,8396	0,9347	-0,7558	-0,4824
2007	1,1779	0,1334	-0,4469	-0,9583	-0,0514	-0,0002	-0,7101
2008	1,9383	0,0616	-0,2964	-0,6502	0,1550	0,2554	0,3388
2009	1,5346	-0,0937	-0,3447	-0,2448	-0,4764	-0,6472	-0,0525
2010	2,0486	-0,1356	-0,3027	0,1664	-0,3545	-0,4618	-0,3798
2011	3,2281	0,1423	-0,0071	0,2120	0,2399	0,0946	0,0710
П.н.	**1**	**2**	**3**	**4**	**5**	**6**	**7**
Роки	**Технологічна**	**Соціальна**	**Валютно-фінансова**	**Енергетична**	**Екологічна**	**Ресурсна**	**Науково-технічна**
2012	1,9378	0,0774	0,3638	0,6231	0,4009	0,9415	0,2562
2013	-0,7350	0,3260	0,8580	1,0887	-0,4232	-0,7806	0,2550
2014	0,8201	-0,0713	0,9014	1,6027	-0,4249	1,3540	0,7037
Макс./мін.	3,2281	-0,4401	-0,7252	-1,8396	-0,4764	1,3540	0,7037
П.н.	**8**	**9**	**10**	**11**	**12**	**13**	**14**
Роки	**Виробнича**	**Політична**	**Грошово-кредитна**	**Маркетингова**	**Торговельно-економічна**	**Інформаційна**	**Інтернаціональна**
2006	0,5490	2,0628	-0,7821	1,3563	-0,5716	-0,2694	0,1636
2007	0,9709	0,9971	0,1247	-0,2851	-0,2701	0,3884	0,3083
2008	0,8634	0,8706	-0,9700	-0,4172	-0,1601	0,6186	0,2447
2009	-0,6107	-0,6997	-0,2452	-0,5548	-1,1794	-0,8331	-0,5004
2010	-0,1703	-0,7579	-0,4821	-0,7575	0,3288	-0,9895	-0,0957
2011	-0,1960	-0,7130	-0,0052	-0,3842	0,2634	0,4714	-0,5988
2012	0,2844	-0,9107	0,6908	0,0589	0,9065	-0,4120	-0,0647
2013	-0,9339	-0,7641	0,9069	0,3106	-0,1318	-0,4065	-0,0979
2014	-0,7569	-0,0850	0,7623	0,6731	0,8142	1,4318	0,6408
Макс./мін.	0,9709	-0,9107	-0,9700	-0,7575	0,9065	-0,9895	-0,5988

Розраховано автором

(▭ – де-стимулятори; ▭ – стимулятори)

Наступним етапом є проведення диференціації ознак (розділення всіх змінних на стимулятори та дестимулятори). Ознаки, які надають позитивний (стимулюючий) вплив на загальний рівень розвитку об'єкта, називаються стимуляторами, а ознаки, що уповільнюють розвиток, – дестимуляторами.

До стимуляторів слід віднести такі складові ВЕБ, як технологічна, ресурсна, науково-технічна, виробнича та торговельно-економічна. При зростанні даних показників відбувається підвищення рівня валового внутрішнього продукту (ВВП) – надходжень до держбюджету, пришвидшується розвиток економічних процесів, що знову ж таки позитивно впливає і на економічну безпеку держави. До дестимуляторів треба віднести такі складові ВЕБ, як соціальна, валютно-грошова, енергетична, екологічна, політична, грошово-кредитна, маркетингова, інформаційна та інтернаціональна.

Поділ ознак на стимулятори та дестимулятори – основа для побудови вектора-еталона. Елементи цього вектора мають координати та формуються зі значень показників за формулою:

$$\begin{cases} X_{o_i} = \max x_{ij} \text{ (стимулятор)} \\ X_{o_i} = \min x_{ij} \text{ (дестимулятор)} \end{cases}, \quad (4)$$

Під час оцінювання рівня (стану) ВЕБ важлива роль належить визначенню порогових (граничних) значень показників оцінки рівня ВЕБ. Порогові значення визначають як граничні величини (критерії), недотримання яких перешкоджає нормальному розвитку різних елементів відтворення, призводить до формування негативних та руйнівних тенденцій. Наближення показників до граничних величин свідчить про зростання загроз ВЕБ держави, а їх перевищення – про входження у зону нестабільності та соціальних конфліктів, іншими словами – про реальний підрив ВЕБ держави. Такою граничною межею в нашому випадку виступають крайні значення вектора-еталону.

Таким чином, для інтегрального індикатора рівня ВЕБ вектор-еталон має координати:

$$P_o = (3{,}23; -0{,}44; -0{,}73; -1{,}84; -0{,}48; 1{,}35; 0{,}70; 0{,}98; -0{,}91; -0{,}97; -0{,}76; 0{,}91; -0{,}99; -0{,}60),$$

За останні три роки найбільш сприятливі умови для розвитку наявні за такими напрямками як технологічний, соціальний, ресурсний, науково-технічний, торгівельно-економічний, інтернаціональний. А найменш сприятливими для розвитку ВЕБ є такі складові, як валютно-фінансова, енергетична, виробнича, політична та маркетингова. Далі необхідно здійснити визначення відстані між елементами матриці та вектором-еталоном.

Заключним етапом є розрахунок коефіцієнта таксономії (K_i) за роками (табл. 1).

Результати розрахунків наведено в таблиці 2.

На рисунку 1 графічно наведено стандартизовані значення станів складових ВЕБ з 2006 по 2014 р. (В даному випадку значення вектора-еталону для них є граничними.) Розрахунок

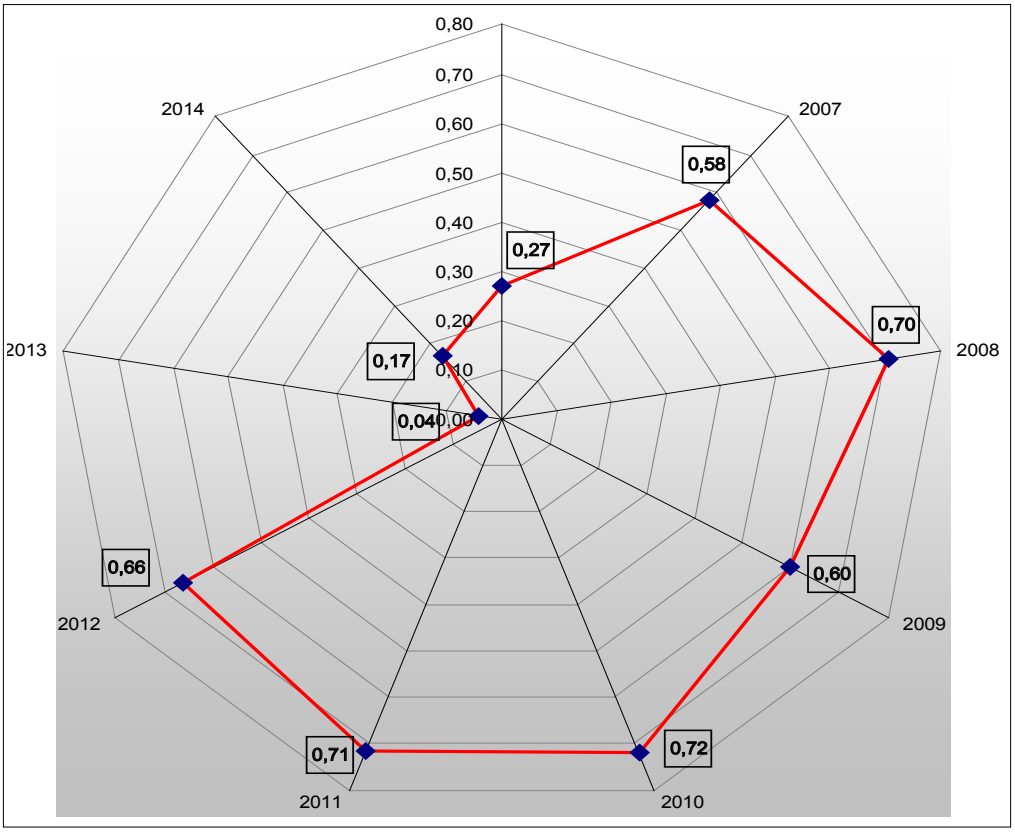


Рис. 1. Результати розрахунків автора інтегрального значення рівня ВЕБ за 2006–2014 рр.

Таблиця 2

Значення показників при визначенні коефіцієнта таксономії

Роки						
2006	32,12	22,20	10,87	43,94	0,73	0,27
2007	18,57				0,42	0,58
2008	12,99				0,30	0,70
2009	17,75				0,40	0,60
2010	12,32				0,28	0,72
2011	12,58				0,29	0,71
2012	14,84				0,34	0,66
2013	42,12				0,96	0,04
2014	36,55				0,83	0,17

Розраховано автором

інтегрального показника ВЕБ як агрегованого узагальнення значення таких показників, як технологічна, соціальна, валютно-фінансова-енергетична, екологічна, ресурсна, науково-технічна, виробнича, політична, грошово-кредитна, маркетингова, торговельно-економічна, інформаційна, інтернаціональна складові, засвідчив різку тенденцію до зниження рівня ВЕБ у 2013 р. за рахунок зміни рівня валютно-фінансової, енергетичної, політичної, інформаційної, маркетингової та валютно-фінансової складових. А також поступового її зростання за рахунок підвищення рівня технічної, ресурсної складової, науково-технічної, виробничої, грошово-кредитної та торговельно-економічної.

Розрахунок інтегрального показника як агрегованого узагальнення значення таких показників, як технологічна, соціальна, валютно-фінансова-енергетична, екологічна, ресурсна, науково-технічна, виробнича, політична, грошово-кредитна, маркетингова, торгівельно-економічна, інформаційна, інтернаціональна складові, засвідчив різку тенденцію до зниження рівня ВЕБ у 2013 р. за рахунок зміни рівня валютно-фінансової, енергетичної, політичної, інформаційної, маркетингової та валютно-фінансової складових. А також поступового її зростання за рахунок підвищення рівня технічної, ресурсної складової, науково-технічної, виробничої, грошово-кредитної та торгівельно-економічної.

Але, віддаючи належну увагу методам багатовимірних порівнянь, разом з тим необхідно зазначити, що розраховуючи показник комплексної (інтегральної) оцінки, треба пам'ятати про те, що він є лише операційним поняттям та не має самостійного економічного змісту. Тому він має право на існування лише на практиці порівняльного аналізу з метою прийняття рішень.

Висновки. Обраний метод визначення інтегрального рівня воєнно-економічної складової економічної безпеки України дозволив визначити інтегральний показник рівня ВЕБ. Під час побудови таксономічного показника використано матрицю даних, складених зі стандартизованих значень елементів матриці спостережень. Стандартизація дозволила позбутися одиниць виміру, як вартісної, так і натуральної. Отримані значення таксономічного інтегрального коефіцієнта вказують на тенденцію в змінах рівнів ВЕБ за досліджуваний період. Розрахунок відстані між окремими показниками та вектором-еталоном дав змогу визначити стан, динаміку та величину впливу складових елементів на рівень ВЕБ.

А за допомогою розподілу складових елементів ВЕБ на стимулятори та дестимулятори були визначені напрямки, завдяки підвищенню/зменшенню параметрів котрих її зміни позитивно/негативно впливають на розвиток ЕБ.

Таким чином, застосування таксономічного методу дало змогу оцінити зміну рівня ВЕБ в динаміці та визначити основні показники, що мають найбільший вплив на його зміни, а також провести згортання всього простору показників і побудувати інтегральний показник рівня ВЕБ (найнижчий показник відмічено у 2013 р. – 0,04, а найвищий у 2010 р. – 0,72).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Барановський О.І. Фінансова безпека : [монографія] / О.І. Барановський ; Інститут економічного прогнозування. – К. : Фенікс. – 1999. – 150 с.
2. Герасименко Л.В. Економічна безпека / Л.В. Герасименко, В.О. Гончарова, З.Б. Живко [та ін.]. – Львів : ЛьвДУВС, 2010. – 348 с.
3. Єрмошенко М.М. Фінансова складова економічної безпеки: держава і підприємництво : [монографія] / М.М. Єрмошенко, К.С. Горячева. – К. : НАУ. – 2010. – 356 с.
4. Мартинюк В.П. Оцінка стану національної економіки на основі інтегрального показника економічної безпеки держави / В.П. Мартинюк // Економіка, менеджмент, підприємництво. – 2013. – № 25. – С. 179–187.
5. Сухоруков А.І. Теоретико-методологічний підхід до інтегральної оцінки та регулювання рівня економічної безпеки держави / А.І. Сухоруков, Ю.М. Харазішвілі // Банківська справа. – 2011. – № 4. – С. 13–32.
6. Сидоренко-Стеценко Д.В. Сутність проблеми економічної безпеки України та методи її моделювання / Д.В. Сидоренко-Стеценко // Вісник Черкаського університету. Серія «Економічні науки». – 2009. – Вип. 152. – С. 109–115.
7. Пастернак-Таранушенко Г.А. Економічна безпека держави. Методологія забезпечення : [монографія] / Г.А. Пастернак-Таранушенко. – К. : Київський ек. ін.-т менеджменту, 2003. – 320 с.
8. Харазішвілі Ю. М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України : [аналітична записка] / Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька. – НІСД, вересень 2013 р. [Електронний ресурс]: Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1358/.
9. Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ від 29.10.2013 р. № 1277 / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України // Відомості Верховної Ради України. – 2013. – № 30.
10. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.

11. Основы экономической безопасности: государство, регион, предприятие, личность / Под ред. Е.А. Олейникова. – М. : Бизнес-школа «Интел-синтез», 1997. – 288 с.
12. Мунтіян В.І. Економічна безпека України : [монографія] / В.І. Мунтіян. – К. : Вид-во КВІЦ, 1999. – 464 с.
13. Плюта В. Сравнительный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с науч. ред. В.М. Жуковой. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
14. Бєлай С. Застосування таксономічного методу для оцінювання соціально-економічної безпеки регіонів України / С. Бєлай [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Dums/2011_4/11 bsvbru.pdf.

УДК 338.2:655.1

Базилюк В.Б.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та маркетингу у ВПК
Української академії друкарства

ВПЛИВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОГО КОМПЛЕКСУ НА БЕЗПЕКУ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВИ

INFLUENCE PUBLISHING AND PRINTING COMPLEX SAFETY INSTITUTE FOR STATE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто роль підприємств видавничо-поліграфічного комплексу у підвищенні ефективності функціонування інституту держави, особливо в інформаційно-пропагандистській площині. Досліджено роль та важливість впливу основних функцій підприємств комплексу щодо забезпечення безпеки інституту держави. Розглянуто основні пріоритети та механізми активізації інформаційно-пропагандистської функції видавничо-поліграфічного комплексу з метою формування нової інформаційної політики держави.

Ключові слова: видавничо-поліграфічний комплекс, інститут держави, безпека, інформація, пропаганда.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена роль предприятий издательско-полиграфического комплекса в повышении эффективности функционирования института государства, особенно в информационно-пропагандистском направлении. Исследованы роль и особенности влияния основных функций предприятий комплекса на обеспечение безопасности института государства. Представлены основные приоритеты и механизмы активизации информационно-пропагандистской функции издательско-полиграфического комплекса с целью формирования новой информационной политики государства.

Ключевые слова: издательско-полиграфический комплекс, институт государства, безопасность, информация, пропаганда.

ANNOTATION

In the article is reviewed the role of companies publishing and printing complex in increasing the efficiency of state institutions, especially in informational and propagandist plane. The role and importance of the main functions of complex companies were researched on the safety of state institute. It was considered the main priorities and mechanisms of activation functions of publishing and printing complex to form a new information policy.

Keywords: publishing and printing complex, the institution of the state, safety, information, propaganda.

Постановка проблеми. Необхідність вивчення та удосконалення основних підходів, методів, способів участі підприємницьких структур ВПК (видавничо-поліграфічного комплексу) у формуванні та зміцненні інформаційної безпеки держави в умовах сучасних геополітичних реалій не викликає жодного сумніву. З моменту набуття незалежності України система державних відносин вступила в новий період свого розвитку. Одним із провідних елементів в даному напрямі виступили інформаційно-комунікативні технології, які поряд із військовою, духовною, політичною, соціальною та економічною безпекою сформували основу національної безпеки. За таких умов провідну роль у побудові ефективної системи інституту безпеки держави змушена відігравати досконала інформаційно-пропагандистська політика.

Однак сучасні події, що мали місце в нашій країні останнім часом, повністю засвідчують відсутність дієвої інформаційно-пропагандистської політики, що зумовило значні прогалини у формуванні свідомості нації, посилило вплив на неї зовнішньої пропаганди і, як наслідок, спричинило відкритий збройний конфлікт із окупацією частини території України.

За таких умов виникла гостра необхідність у формуванні якісно нової інформаційної політики. Однак ефективне її функціонування неможливе без незалежних засобів масової інформації, зокрема і друкованих, які є сполучною ланкою між владою і суспільством. Друковані видання є важливою рушійною силою розвитку суспільства та безпеки інституту держави загалом, забезпечують підвищення культурного та освітнього рівня громадян у цій сфері та впливають на соціальні процеси. Це зумовлює важливість дослідження впливу підприємств видавничо-поліграфічного комплексу на формування свідомості громадян, закладення основ громадянського суспільства, а отже, забезпечення безпеки самої держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Визначальний вплив на формування і розвиток сучасної теорії безпеки держави мали положення, розроблені зарубіжними науковцями: Х. Макіндером, А. Мехеном, Ф. Ратцельом, Н. Спікменом, К. Хаусхофером та ін.

Розробці питань щодо підтримки достатнього рівня безпеки підприємства багато уваги приділяють вітчизняні вчені, зокрема: О. Амосов, О. Ареф'єва, О. Білорус, І. Бінько, Н. Вавдіюк, З. Варналій, Т. Васильців, Н. Гавкалова, В. Геєць, З. Герасимчук, Я. Жаліло, З. Живко, Г. Козаченко, О. Ляшенко, В. Мартинюк, В. Мунтіян, І. Оттенко, Г. Пастернак-Таранушенко, В. Пономаренко, Н. Реверчук, О. Терещенко, Ю. Ус, В. Франчук, Н. Чебанова, О. Черняк, М. Швець, В. Шлемко та ін.

Дослідженню особливостей формування та забезпечення безпеки підприємств видавничо-поліграфічного комплексу присвячено роботи Є. Палиги, Я. Пушака, Л. Швайки, А. Штангрета та ін. Означені роботи львівських науковців щодо особливостей забезпечення безпеки

підприємств ВПК здебільшого стосуються проблем самого комплексу, а дослідженню впливу інформаційно-пропагандистської функції підприємств ВПК на безпеку інституту держави не приділяється належної уваги.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на велику кількість праць, присвячених проблемам забезпечення безпеки держави, дещо осторонь опинились питання ролі ВПК у підвищенні ефективності функціонування інституту держави, особливо в інформаційно-пропагандистській площині. Зважаючи на це, необхідно дослідити роль та значущість впливу основних функцій ВПК на ефективність інституту держави, виділити основні пріоритети та механізми активізації інформаційно-пропагандистської функції ВПК.

Мета статті полягає у вивченні можливостей підвищенні ефективності впливу ВПК України на розвиток інституту держави та підвищення рівня його безпеки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як показує досвід розвитку останніх політичних подій в Україні, інформаційне суспільство є дієвим інструментом розвитку держави. Це суспільство постіндустріального типу з характерно вираженою роллю інформації, інформаційних структур і технологій як управлінських механізмів. Створення глобальної інформаційно-комунікативної мережі, яка є «хребтом сучасної цивілізації», породило феномен інформаційного суспільства [1]. Поряд із цим виникає постійна необхідність щодо активізації зусиль, спрямованих на подолання пов'язаних із ним негативних явищ: диференціації суспільства, що тягне за собою необхідність розвитку діалогу між керівниками та підлеглими; небезпеки виникнення інфократії (влади власників видавничо-поліграфічних ресурсів); труднощів із подолання демократичними засобами монополії на інформацію; забезпечення контролю суспільства діяльності видавничо-поліграфічних підприємств тощо.

До теперішнього часу вітчизняним науковим середовищем не розроблений механізм забезпечення ідеологічної безпеки, важливою складовою якої є друкована продукція та електронні видання. Також відсутнє саме поняття безпеки в ідеологічній сфері.

Отже, можемо констатувати, що співвідношення понять «національна безпека» та «інформаційна безпека», як і самі підходи до визначення категорії «інформаційна безпека», потребують подальшого дослідження [2, с. 24–38]. Так, Б. Кормич трактує інформаційну безпеку, як захищеність встановлених законом правил, за якими відбуваються інформаційні процеси в державі, що забезпечують гарантовані Конституцією умови існування і розвитку людини, всього суспільства та держави [3, с. 92]. На думку І. Громико та Т. Саханчук, інформаційна безпека України – це захищеність державних інтересів, за якої забезпечується запобігання, виявлення і нейтралізація внутрішніх та зовнішніх інформаційних загроз, збереження інформаційного суверенітету держави і безпечний розвиток міжнародного інформаційного співробітництва [4, с. 134].

В сучасних умовах функціонування країни інформаційно-пропагандистська функція ВПК набуває надзвичайно важливого значення. А враховуючи ще й те, що Україна опинилася в стані інформаційної війни, дана функція напряму впливає на існування самого інституту держави.

Такий розвиток подій зумовлює необхідність забезпечення друкованою продукцією та електронними виданнями своєчасного збору, обробки та розподілу інформації в масштабі країни, на основі тих цінностей, які домінують у суспільстві. Тому діяльність ВПК у даному напрямі полягає у належному забезпеченні суспільства інформацією шляхом виготовлення, обробки та її розповсюдження. Основним принципом діяльності підприємств ВПК у даному напрямі є формування свідомості і соціальної поведінки громадян, що проявляється в змісті та характері їх відносин до суспільства, держави, їх становищем у суспільстві та державі, взаємовідносинами між собою.

Однак виконання ВПК інформаційно-пропагандистської функції неможливе без аналізу стану, у якому перебуває більшість підприємств комплексу.

З моменту набуття незалежності України були зроблені спроби перейти на ринковий характер побудови економіки. Здійснені перші кардинальні зміни на шляху до побудови нового типу суспільства мали відчутний вплив і на підприємства ВПК, де було створено передумови для виникнення нових суб'єктів господарювання – почала створюватися система товариств з обмеженою відповідальністю, акціонерних товариств тощо. Кількість бажаючих щодо створення підприємств була така, що виконавчій владі доводилося створювати спеціальні підрозділи для реєстрації нових організацій.

Найбільший інтерес в рамках дослідження представляють для нас державні та комунальні підприємства ВПК, які держава залишила у своїй власності, в першу чергу як потужний інструмент інформаційно-пропагандистської роботи. Однак на основі реалій сьогодення можемо стверджувати, що така робота була проведена неналежним чином через велику кількість проблем у державному секторі комплексу.

Чимала кількість книжкових і газетно-журнальних видань до сьогодні друкується на базі спеціалізованих державних підприємств, бо вони мають великі виробничі й допоміжні площі, достатню інфраструктуру тощо. Досліджуючи ситуацію в поліграфічній сфері, слід наголосити на тому, що вона залишається складною, неоднозначною та суперечливою,

зрештою, як і в усій економіці. Підприємствам характерна постійна нестача обігових коштів, значна кількість та рівень податків, високі кредитні ставки, дається взнаки низька платоспроможність населення і юридичних осіб, через що попит на поліграфічну продукцію перебуває не на належному рівні. Низькою, особливо на підприємствах державної і комунальної власності, є завантаженість виробничих потужностей. Крім того, держава значно обмежила підтримку своїх підприємств, що зумовило значне послаблення виконання інформаційно-пропагандистської функції та вплинуло на зниження загального рівня безпеки інституту держави.

Майже всі державні та комунальні підприємства ВПК засновані ще за Радянського Союзу. На них протягом останніх 25 років через складну економічну ситуацію не вживались заходи з технічного переозброєння та модернізації устаткування, що, своєю чергою, призвело до морального і фізичного старіння основних фондів. Обладнання, виготовлене на використанні старих технологій, не може задовольнити потреби видавців у продукції європейського ґатунку. Щороку державний бюджет не передбачає коштів на придбання нового устаткування й на технічне переоснащення поліграфічних підприємств, а брак обігових коштів та неможливість залучення банківських кредитів не дає змоги їм самостійно вирішити питання технічного, технологічного переоснащення, заміни або відновлення засобів виробництва. Украй зношене обладнання не дає можливості виробляти конкурентоспроможну продукцію ні за якісними, ні за вартісними показниками, через що зменшуються кількість замовників, обсяги виробництва, підприємства працюють на 30–40% своєї потужності, скорочуються робочі місця. Лише для заміни старих газетних ротаційних машин державним газетно-журнальним видавництвам потрібно до $100 млн. [5]. Як наслідок, державні та комунальні підприємства ВПК змушені думати не про виконання своїх функцій, зокрема й інформаційно-пропагандистської, а про банальне виживання. В таких умовах значна кількість суб'єктів господарювання стає неплатоспроможною, визнається банкрутом і, в кращому разі, втрачає свій профіль, переважно надаючи в оренду свої виробничі площі, а в гіршому – взагалі зникає з ринку.

Заслуговує на увагу і ситуація з приватизацією у видавничо-поліграфічній галузі. Достатньо потужна видавничо-поліграфічна база, що залишилася у спадок від СРСР, приватизації не підлягала. Для підвищення ефективності державного управління в системі видавничої підготовки, поліграфічного виконання і розповсюдження друкованої продукції на виконання Указу Президента України від 16 вересня 1998 р. «Про вдосконалення державного управління інформаційною сферою», відповідно до постанов Кабінету Міністрів України від 31 жовтня 1998 р. та 26 листопада 1998 р., було утворено Державну акціонерну компанію «Українське видавничо-поліграфічне об'єднання» (скорочена назва ДАК «Укрвидавполіграфія»). Це найбільша в Україні видавничо-поліграфічна компанія, яка забезпечує реалізацію узгодженої стратегії 27 поліграфічних, видавничих,

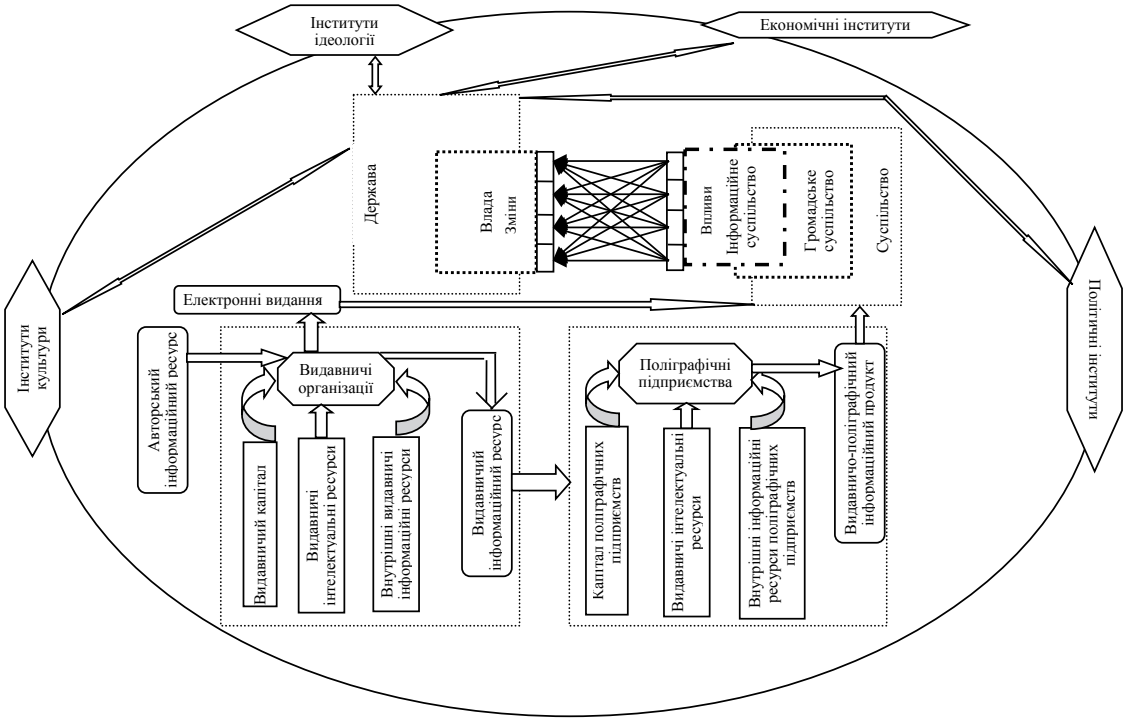


Рис. 1. Механізм забезпечення інформаційно-пропагандистської функції ВПК

книготорговельних, постачальницьких підприємств, а також трьох спеціалізованих науково-дослідних та проектних інститутів. Неможливість приватизації цих об'єктів неодноразово підкреслювалася в чисельних державних документах, де акцентувалася особлива увага на незмінності статусу державних підприємств, що входять до складу державної акціонерної компанії «Українське видавничо-поліграфічне об'єднання» [6].

Проте не завжди перетворення державних підприємств і об'єднань на різного роду товариства і, як наслідок, виведення їх із централізованого галузевого принципу управління та зміни форми власності привели до позитивних наслідків. Експеримент з ДАК «Укрвидавполіграфія» (основні завдання якої – підвищення ефективності державного управління у системі видавничої підготовки, поліграфічного виконання та розповсюдження друкованої продукції, проведення інформаційно-пропагандистської роботи, здійснення єдиної технічної політики, організація та координація робіт, пов'язаних з виробництвом і впровадженням нової техніки, розроблення і застосування передових технологій у цій сфері) виявився не зовсім вдалим. Програмну мету на поточний момент компанія не реалізовувала.

Краща ситуація спостерігається на приватних підприємствах ВПГ. Саме ці підприємства помітно підняли рівень якості поліграфічного виконання друкованої продукції. Проте вони не завжди вдало проводили інформаційну політику через зацікавленість їх власників щодо формування певних політичних та економічних переваг, що зумовлювало певне спотворення інформаційно-пропагандистської функції і, як наслідок, спричиняло негативний вплив на безпеку інституту держави.

В сучасних умовах держава повинна повністю переглянути механізми проведення своєї інформаційної політики за допомогою ВПК. Ці зміни повинні першочергово спрямовуватись на закріплення здобутків громадянського суспільства, формування позитивного іміджу держави та української нації, а також забезпечити можливість уникнення зовнішніх загроз безпеці інституту держави в інформаційній сфері. З цією метою нами запропонований механізм забезпечення ВПК інформаційно-пропагандистської функції (рис. 1).

Висновки. Очевидно, що в майбутньому подолання економічної кризи, впровадження реформ, а також подальша інтеграція у європейську спільноту мають забезпечити принципово нове бачення інформаційної політики держави, невід'ємною складовою якої є друкована продукція та електронні видання. Проте якісно нові підходи до забезпечення безпеки інституту держави неможливі без докорінної трансформації та зміни державної політики стосовно підприємств ВПК, яка повинна вилитись у нові механізми забезпечення інформаційно-пропагандистської безпеки держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Smith A. The Ethnic Revival in the Modern World / Smith A. // Cambridge University Press. – Cambridge: 1981, – 240 p.
2. Ліпкан В.А. Інформаційна безпека України в умовах євроінтеграції : [навч. посіб.] / В.А. Ліпкан, Ю.Є. Максименко, В.М. Желіховський. – К. : КНТ, 2006. – 280 с.
3. Кормич Б.А. Інформаційна безпека: організаційно-правові основи : [навч. посіб.] / Б.А. Кормич. – К. : Кондор, 2008. – 384 с.
4. Громико І. Державна домінантність визначення інформаційної безпеки України в умовах протидії загрозам / І. Громико, Т. Саханчук // Право України. – 2008. – № 8. – С. 130–134.
5. Інформація про стан вітчизняного видавничо-поліграфічного комплексу України / Видавнича справа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://comin.kmu.gov.ua/control/uk/publish/ article?art_id=35703&cat_id=79677.
6. Про діяльність Кабінету Міністрів України, інших органів державної влади щодо забезпечення свободи слова, задоволення інформаційних потреб суспільства та розвитку інформаційної сфери в Україні : Постанова Верховної Ради України від 16.02.99 рю № 430-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/ main.cgi?nreg=432-14.

УДК 330.59

Бервено О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Харківського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЯКІСТЬ ЖИТТЯ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО НАЦІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ

QUALITY OF LIFE AS THE BASIS OF SUSTAINABLE NATIONAL SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено діалектиці якості життя та сталого інклюзивного життєстійкого розвитку. Концепція сталого розвитку і концепція якості життя є комплементарними, що забезпечують синергетичні ефекти розвитку. На основі екологізації, гуманізації та соціалізації якості життя можна забезпечити стійкий національний розвиток.

Ключові слова: якість життя, екологія, ноосферизація, сталий розвиток, національний соціально-економічний розвиток.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена диалектике качества жизни и устойчивого инклюзивного жизнестойкого развития. Концепция устойчивого развития и концепция качества жизни являются комплементарными, обеспечивающими синергетические эффекты развития. На основе экологизации, гуманизации и социализации качества жизни можно обеспечить устойчивое национальное развитие.

Ключевые слова: качество жизни, экология, ноосферизация, устойчивое развитие, национальное социально-экономическое развитие.

ANNOTATION

The article is devoted to the dialectic of the quality of life and sustainable inclusive development. The concept of sustainable development and the concept of quality of life are complementary and giving the synergistic effect of development. On the basis of ecological, humanization and socialization of the quality of life can be sustainable national development.

Keywords: quality of life, ecology, noospherization, sustainable development, national socio-economic development.

Постановка проблеми. Наприкінці XX ст. стало очевидно, що людство і біосфера вступають в зовсім нові умови існування, які не лише формують нові стандарти життя, але й по-новому розставляють пріоритети подальшого розвитку людства. Прогресуюче забруднення навколишнього природного середовища висуває нові вимоги до системи пріоритетів соціально-економічного розвитку, змушує людство задуматися про майбутнє цивілізації. «Передумовою збереження і гармонізації зовнішнього середовища, – як відмічають українські дослідники, – є ефективна екологічна політика, без чого неможливе поліпшення якості життя населення» [1, с. 25]. На думку багатьох учених, саме якість життя стає тим провідним вимірником, що відображає основні успіхи та прогалини в соціально-економічному розвитку країн.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні якість життя є однією з актуальніших проблем наукових досліджень. Серед дослідників, які зробили найбільший внесок у розвиток концепції якості життя, слід виділити: С. Айвазяна, І. Бестужева-Ладу, В. Бобкова, Дж. Боноли, С. Валентея, Дж. Вільсона, Дж. Гелбрейта, В. Жеребін, Е. Лібанову, П. Рестроджі, Дж. Форрестера та ін. Але невичерпаність даної проблеми породжує нові дискусійні питання щодо умов забезпечення якості життя та чинників її розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Серед проблем, які не отримали повного дослідження, слід виокремити роль якості життя в забезпеченні стійкого розвитку національного господарства за рахунок змістовного наповнення концепції якості життя ноосферними складовими.

Мета статті полягає у висвітленні ролі якості життя у формування сталого національного розвитку; встановленні тісних взаємозв'язків між концепціями «якості життя» та «сталого розвитку» й пошуку шляхів їх втілення в стратегію національного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якість життя як провідна стратегія соціально-економічних перетворень і подальшого розвитку людської цивілізації особливо актуалізується в умовах усвідомлення проблеми виживання людства (наростання техногенних загроз, вичерпання ресурсної бази, порушення гармонії з природою і т. д.). Питання щодо критеріїв якості життя є одним з найбільш дискусійних в даній науковій проблематиці. «Критерії якості життя, – як зазначають складники словника «Якість життя», – базові значення показників якості життя (узагальнених, комплексних або одиничних), по відношенню до яких, як еталонних, оцінюється фактичний стан якості життя» [2, с. 65]. Критерії якості життя, в свою чергу, повинні бути ув'язані з складовими якості життя, тобто її основними компонентами.

Саме тому питання виокремлення основних компонентів якості життя є одним з плідних напрямків сучасних досліджень даного феномену. Більшість дослідників розглядають проблему якості життя як результат взаємодії об'єктивних і суб'єктивних факторів

якості життя, включаючи зовнішній вплив та внутрішній потенціал розвитку людини. Це дозволяє аналізувати дані фактори в контексті системи «людина – середовище (умови життєдіяльності)». Дослідник С. Кандрашенкова пропонує застосовувати для вивчення якості життя суб'єктно-середовищний підхід, який передбачає розгляд людини і світу як взаємодіючих і взаємопроникаючих суперечливих систем [3, с. 108–109].

В суб'єкт-об'єктної моделі дослідження якості життя на першій план виступає саме взаємодія людини і зовнішнього середовища. Якість середовища оцінюється з позиції позитивного впливу – рекреаційних можливостей і негативно-патогенного впливу. Системи «людина» і «середовище» є максимально складними структурами з внутрішніми високодетермінованими зв'язками, причому міжсистемні взаємини набагато складніші, тому що вони викликають багато скритих і слабких залежностей. Тому методологія комплексного дослідження якості середовища проживання як складової якості життя повинна базуватися на системному підході, який відбиває складну структуру навколишнього середовища.

Все різноманіття навколишнього світу для людини являє собою не просто фактори прямого і непрямого впливу на його життя, а утворює разом з ним цілісну систему, гармонійність розвитку якої визначається станом і взаємодією всіх її складових. Зовнішнє середовище життєдіяльності людини визначається факторами антропогенної сфери (результати діяльності людського співтовариства) і біосфери (природи). Якість середовища проживання людини пов'язана з особливостями системного впливу на людину складної, багаторівневої та багатофункціональної структури навколишнього середовища.

Окрім екологічних, соціальні, культурно-інформаційні фактори не в меншій мірі впливають на сучасне життя людини та якість її життя, формують її зовнішній світ і опосередковують формування внутрішнього світу людини. Безперестанку перетворюючи природне, соціальне та культурно-інформаційне середовище проживання, людство прирікає себе на необхідність підлаштовуватися під створену ним реальність. Тому середовище проживання людини (нації) стає одним з визначальних чинників якості їхнього життя.

Для формування цілісного концептуального уявлення про якість життя необхідний системний всебічний аналіз факторів середовища проживання людини в їх тісному взаємозв'язку і виявлення їх основоположного впливу на якість життя. Будь-яка людська діяльність є активною свідомою взаємодією із середовищем проживання (техносферою або навколишнім природним середовищем). Зрештою середовище проживання має прямий вплив на рівень і якість задоволення потреб людини, а отже, на якість його життя.

Соціально-культурне середовище проживання є результатом внутрішньої взаємодії людського соціуму, що формується надбіологічними програмами людської життєдіяльності. Соціальна сфера дозволяє реалізувати соціальну сутність людини і формує її духовний світ. Рівень розвитку соціального середовища грає визначальне значення в русі людства до ноосфери. «Ми тільки починаємо усвідомлювати, – зазначав засновник ноосферної концепції В.І. Вернадський, – непереборну міць вільної наукової думки, найбільшою творчої сили Homo sapiens, людської вільної особистості, видатнішого з нам відомого прояву її космічної сили, царство якої попереду. Воно цим переломом негадано швидко до нас насувається» [4, с. 125]. В.І. Вернадський вважав, що саме людський потенціал і розвиток наукової думки формують новий етап розвитку людської цивілізації, новий стан сфери життя. Він писав: «...зараз, за останні 10–20 тисяч років, коли людина, виробивши в соціальному середовищі наукову думку, створює в біосфері нову геологічну силу, в ній не прибувавшою, біосфера перейшла або, вірніше, переходить у новий еволюційний стан – в ноосферу, переробляється науковою думкою соціального людства» [5, с. 30].

Згідно з В.І. Вернадським, «в біосфері існує велика геологічна, можливо, космічна сила, планетну дію якої зазвичай не беруть до уваги в уявленнях про космос... Ця сила є розум людини, спрямована та організована воля його як суспільної істоти» [6]. В.І. Вернадський розглядав перехід до ноосфери як творчий розумний процес, моральне вдосконалення людини та світу. Однак і за життя В.І. Вернадського, і на сьогоднішній день ноосферна концепція є футурологічною, заснованою на науковому прогнозуванні майбутнього. Великий російський вчений, безумовно, володіючи даром наукового передбачення, малює картину майбутнього як безальтернативний сценарій природного ходу розвитку. Але й сам Вернадський, й безліч його послідовників не вважають ноосферний шлях розвитку легким і швидким. Безліч дослідників вказують на складність і суперечливість побудови ноосферної цивілізації, але в кінцевому рахунку все суперечливе даному процесу приречено.

Як уже зазначалося, ноосферизація сучасного розвитку створює передумови гармонійного з'єднання природного, техногенного та соціального середовища людства в сферу найбільш сприятливу для людського життя. Ноосферизація припускає вирішення ряду серйозних протиріч, накопичених в ході історичного процесу, що здійснюють негативний вплив на якість середовища проживання.

Природа людини, її біо-соціо-духовна сутність вимагає гармонійного з'єднання всіх сфер, що сприяють її розкриттю та реалізації. Критична маса протиріч, накопичених в результаті латентної і явної протидії біосфери, технос-

фери і соціокультурної сфери є, на нашу думку, основною перешкодою гармонійного розвитку людини та підвищення якості її життя. Виходячи з цього, ми вважаємо ноосферизацію всіх сфер людської життєдіяльності найважливішим механізмом подолання (зняття) протиріч і безальтернативним варіантом підвищення якості середовища проживання і якості життя. Ноосферний прорив людства є тим «рятувальним кругом», який здатний забезпечити вирішення безлічі гострих глобальних проблем, основною з яких є проблема виживання людства.

До найважливіших протиріч і проблем взаємодії системи «людина – середовище проживання» ми відносимо проблему виживання людства, сучасну протипоставленість людини і природи, негативні фактори впливу зовнішнього середовища на життя і здоров'я людини, обездуховлення розвитку та ін. Наявність цих та ряд інших серйозних проблем істотно впливають на якість середовища проживання і опосередковано – на якість життя людини.

Протягом тисячоліть людство безперервно змінювало середовище існування. Поступово це призвело до виникнення зон підвищеного антропогенного і техногенного впливу на природне середовище, що характеризуються частковою або повною деградацією. В основі біосферної кризи лежать наступні еволюційні процеси: зростання чисельності населення і урбанізація, зростання споживання енергії, масове використання транспорту, зростання масштабів виробництва, військові конфлікти і збільшення витрат на військові цілі і т. д.

Екологічні проблеми по глибині негативного впливу на якість життя і катастрофічних для людства наслідків не можна порівняти ні з якими іншими. Причинами сучасної біосферної кризи є зростання антропогенного навантаження, техногенний характер сучасного розвитку і соціально-культурне середовище, що формує екологічний нігілізм і екологічну неосвіченість більшості населення планети.

«Всі знають, – відмічає П. Шевцов, – що деградація біосфери планети загрозливо наростає: за даними Римського клубу, вже знищено 2/3 лісів, втрачено 2/3 ґрунтів сільськогосподарського призначення; вкрай виснажені біоресурси світового океану, морів і річок, біорізноманіття планети. Глобальне забруднення навколишнього середовища привело до потепління клімату на планеті за 100 років не на 0,5°С, а на 20°С (у наступні 50 років очікується до 60°С), до зниження імунітету і погіршення здоров'я людей. Йде в цілому деградація і виродження населення в індустріальних країнах» [7, с. 82].

Група вчених, яки нещодавно опублікували результати своїх досліджень в роботі «Тенденції зміни навколишнього середовища до 2030 року», також підтверджують тривожний стан біосфери. Вони стверджують, що за останні кілька десятиліть негативні тенденції змін навколишнього середовища та умов життя людини не тільки не зменшилися, а збільшилися; в перспективі можна чекати або їх зростання, або збереження. Так, незважаючи на вжиті заходи з очищення, концентрація двоокису азоту в атмосфері зростає щорічно на 0,25%. Практично над усією північною півкулею Землі розташовується стабільна зона підвищеної концентрації сірки, яка на сході США і в Центральній і Східній Європі перевищує фонову в 10–15 разів. Вся ця зона являє собою зону ризику кислотних дощів. Спостерігається зростання концентрацій СО2 і СН4 за рахунок руйнування біоти. Йде деградація земель – ерозія ґрунтів, зниження родючості, накопичення забруднювачів, закислення, засолення і т. д. Через екологічні порушення спостерігаються виснаження вод суші, незабезпеченість чистою питною водою в країнах, що розвиваються, зростання генетичних захворювань, споживання ліків і алергічних захворювань в розвинених країнах, поява нових хвороб і т. д. [8].

Таким чином, сучасна екологічна криза ставить під загрозу можливість сталого розвитку людської цивілізації та її існування в цілому. Подальша деградація природних систем призведе до дестабілізації біосфери, втрати її цілісності та здатності підтримувати якість навколишнього середовища, необхідну для життя. Подолання кризи можливе тільки на основі формування нового типу взаємовідносин людини і природи, виключають можливість руйнування і деградації природного середовища.

Стійку причинно-наслідкову залежність між деградацією навколишнього середовища і зниженням якості життя характеризує саме визначення деградації довкілля як процесу, «в результаті якого знижується здатність екосистем підтримувати сталість якості життя» [9]. Філософія якості життя в кінці XX ст. виводить на перший план саме екологічні та соціальні проблеми, оскільки саме вони в першу чергу визначають подальшу долю людської цивілізації. У сучасній концепції якості життя закладена ідея екології людини. Якщо ще зовсім недавно право на сприятливе навколишнє середовище більш тісно погоджувалося з правом на охорону здоров'я, то статистика смертельних захворювань, обумовлених екологічної деградацією довкілля і екологічними катастрофами, що викликають масові жертви, свідчить про важливість розширення досліджень, пов'язаних з аналізом смертності, обумовленої несприятливим станом навколишнього середовища [10].

У забезпеченні якості життя людини найважливішими умовами є захищеність і безпека, які набувають особливої актуальності в умовах підвищення невизначеності та ризиковості подальшого існування людини. При цьому якість життя включає не тільки захист від традиційних загроз і викликів, але й запобігання латентних загроз (створення умов стабільності

середовища проживання і якості життя). Комплекс заходів щодо підвищення якості життя включає протидію загрозам життю, фізичному і моральному здоров'ю. Такі погрози виражаються у заборонених протиправних діях інших людей і спільнот: работоргівля, наркоторгівля, проституція, педофілія, алкоголізм, наркоманія, збройні конфлікти, глобальні та локальні війни, расова дискримінація і сегрегація, релігійна і міжнаціональна ксенофобія та ін.; а також у незаборонених діях, які таять потенційну загрозу і негативні ефекти: дозвіл евтаназії, репродуктивна медицина, генна інженерія, клонування, маніпулювання свідомістю та ін. В рамках протидії подібним загрозам принципове значення для людини і людства має визначення на загальнопланетарному рівні основних гуманітарних цінностей, що є основоположними для людського розвитку і вдосконалення, і вироблення механізмів протидії загрозам цим цінностям. Життя людини та якість її життя є найвищими людськими цінностями, забезпечення яких потребує координації зусиль всіх членів людської спільноти. Найважливішим показником якості життя є здоров'я людини і нації. Інша важлива для людини цінність, пов'язана з її життям і безпекою, – це недоторканність особи, захищеність її життя і здоров'я від різноманітних загроз.

Ресурсна забезпеченість оточуючого середовища також відіграє важливу роль в формуванні якості життя. З цієї точки зору середовище можна класифікувати як комфортне чи дефіцитарне. Комфортне середовище людської життєдіяльності здатне найбільш повною мірою задовольняти значимі людські потреби. Дефіцитарне середовище не має повноцінних можливостей для задоволення різноманітних людських потреб, у тому числі базових (вітальних). Тому дефіцитарне середовище є екстремальним, що вимагає включення додаткових адаптивних механізмів. Психологічне і фізичне благополуччя людини в умовах депрівуючого впливу дефіцитарного середовища вимагає включення додаткових ресурсів (зовнішніх і внутрішніх), здатних нівелювати негативний вплив. Зовнішніми по відношенню до людини є різноманітні інструменти держави і суспільства, здатні компенсувати дефіцитарність середовища (трансферти, гуманітарна допомога, ліквідація наслідків різних катастроф і т. д.). Внутрішніми ресурсами є потенційні можливості людини, приховані резерви. У даному випадку мова йде про компенсацію недоліків середовища за рахунок високого особистісного потенціалу людини.

Таким чином, людина і середовище проживання утворюють певну динамічну рівновагу, і дефіцит ресурсів однієї підсистеми може бути заповнений за рахунок ресурсного потенціалу іншої підсистеми. Стикаючись з дефіцитарним середовищем, нездатним забезпечити нормальні умови життєдіяльності, людина змушена звертатися до своїх внутрішніх ресурсів. Саме вони формують ресурсний (адаптивний) потенціал людини як «сукупність внутрішніх ресурсів, що сприяють ефективному функціонуванню людини в різних умовах життєдіяльності» [3, с. 109]. Однак забезпечити високу якість життя легше при наявності сприятливого середовища проживання. Ресурсний потенціал людини не завжди є компенсатором несприятливих умов зовнішнього середовища. Частіше несприятливе середовище є результатом негативного зовнішнього впливу і для своєї гармонізації потребує позитивних зовнішніх ефектів глобального характеру. Система «людина – середовище проживання», яку в широкому сенсі можна інтерпретувати як систему «людина – світ», повинна розглядатися як взаємодія і взаємопроникнення двох несуперечливих систем, результатом узгодженості яких є висока якість життя людини і суспільства. Неузгодженість такої взаємодії створює потенційну небезпеку як для людини, так і для середовища.

Проблема безпеки полягає в забезпеченні комфортних умов життєдіяльності людей, їх життя, захищеності людини й навколишнього середовища від впливу шкідливих факторів. Безпеку можна забезпечити як шляхом усунення джерел небезпеки, так і шляхом підвищення захищеності від небезпеки, здатності надійно протистояти їй. Чім вище захищеність середовища від різноманітних ризиків, загроз и небезпек, тім вище його якість. Якість середовища – це насамперед ступінь відповідності природних, соціальних, культурних, техногенних умов потребам людини.

Тому якість соціального середовища визначається насамперед зрілістю і розвиненістю суспільства, накопиченим їм соціальним капіталом. Сюди можна віднести рівень соціальної довіри в суспільстві, орієнтацію на взаємодопомогу і підтримку, реалізацію принципів соціальної відповідальності та соціальної справедливості, соціальну значимість людини, емоційну насиченість життя, соціальну безпеку та ін. Сучасні дослідники характеризують зрілість і розвиненість суспільства соціальною згуртованістю. Згуртованість суспільства виступає фундаментальною цінністю, що забезпечує його ефективне існування. «Соціальна згуртованість, – відзначає Р. Оксби, – це поняття, яке включає в себе цінності та принципи, спрямовані на забезпечення для всіх громадян рівного доступу до основних соціальних і економічних прав» [11, с. 2–3].

Слід відзначити, що саме соціально згуртовані нації мають найбільший потенціал забезпечення сприятливих умов життєдіяльності. Безперечно, що багато екологічних і соціальних проблем мають глобальний характер і повинні вирішуватися на загальноцивілізаційному рівні. Але держава і суспільство також мають достатній потенціал задля вирішення цілої низки питань щодо забезпечення сталості ото-

чуючого середовища. Саме можливості держави в подоланні екологічної кризи висвітлює Індекс екологічної ефективності.

Результати останнього дослідження Індексу екологічної ефективності представлені в таблиці 1 (вибірка 51 країни з 178, що брали участь у дослідженні). Індекс вимірює досягнення країни з точки зору стану екології та управління природними ресурсами на основі показників, які відображають різні аспекти стану навколишнього природного середовища та життєздатності екологічних систем, збереження біологічного різноманіття, протидія зміні клімату, стан здоров'я населення, практику економічної діяльності та ступінь її навантаження на навколишнє середовище. Рейтинг країн показує, що екологічна політика, що проводиться урядами, має значний вплив на стан навколишнього середовища. Наприклад, Швеція та Бельгія мають приблизно рівні за розмірами економіки і за багатьма економічними критеріями вкрай схожі, проте Швеція, що входить в десятку лідерів (9-е місце), набагато випередила Бельгію з її 36-м місцем.

Трійку лідерів в 2014 р. очолює Швейцарія (86,67), за нею йдуть Люксембург (83,29) і Австралія (82,40). Крім західноєвропейських та скандинавських країн, у першу двадцятку входять також Сінгапур і Нова Зеландія. Замикає двадцятку Естонія, що має найбільш високий рейтинг серед країн пострадянського простору. Наступною у рейтингу пострадянською країною є Білорусь (32-е місце), яка на одну позицію обганяє США. Інші країни пострадянського простору займають наступні позиції: Латвія – 40, Вірменія – 48, Литва – 49, Азербайджан – 63, Росія – 73, Молдова – 74, Казахстан – 84. Україна посідає 95-ту позицію і має приблизно однакові показники із Зімбабве, Гондурасом та Антигуа і Барбуда. Аутсайдерами пострадянського простору є Грузія (101), Туркменістан (109), Узбекистан (117), Киргизстан (125) і Таджикистан (154). Останні місця в рейтингу займають Лесото, Гаїті, Малі, Сомалі [12].

Безумовно, екологічний стан тієї чи іншої соціально-економічної системи залежіть не тільки від дій уряду, а й від кожної людини. Процес адаптації людини до факторів середовища залежить від її свідомості, розвиненості та зацікавленості в суспільних результатах. Це створює умови екологізації потреб людини та підвищення соціальної відповідальності загальних потреб, що є основою створення екологічного, чистого середовища проживання, збереження цілісності біосфери та розвитку суспільства.

Великий внесок у вирішення даної проблеми вносить Концепція сталого розвитку, що

Таблиця 1

Рейтинг країн світу за Індексом екологічної ефективності в 2014 р.

Рейтинг	Країна	Індекс	Рейтинг	Країна	Індекс
1	Швейцарія	87.67	**73**	Росія	53.45
2	Люксембург	83.29	**74**	Молдова	53.36
3	Австралія	82.40	**84**	Казахстан	51.07
4	Сінгапур	81.78	**94**	Зімбабве	49.54
5	Чехія	81.47	**95**	Україна	49.01
6	Німеччина	80.47	**96**	Антигуа и Барбуда	48.89
7	Іспанія	79.79	**97**	Гондурас	48.87
8	Австрія	78.32	**101**	Грузія	47.23
9	Швеція	78.09	**109**	Туркменістан	45.07
10	Норвегія	78.04	**117**	Узбекистан	43.23
11	Нідерланди	77.75	**118**	Китай	43.00
12	Великобританія	77.35	**125**	Киргизстан	40.63
13	Данія	76.92	**154**	Таджикистан	31.34
14	Ісландія	76.50	**155**	Індія	31.23
15	Словенія	76.43	**168**	Еритрея	25.76
16	Нова Зеландія	76.41	**169**	Бангладеш	25.61
17	Португалія	75.80	**170**	Демократична Республіка Конго	25.01
18	Фінляндія	75.72	**171**	Судан	24.64
19	Ірландія	74.67	**172**	Ліберія	23.95
20	Естонія	74.66	**173**	Сьєрра-Леоне	21.74
32	Білорусь	67.69	**174**	Афганістан	21.57
33	Сполучені Штати Америки	67.52	**175**	Лесото	20.81
40	Латвія	64.05	**176**	Гаїті	19.01
48	Вірменія	61.67	**177**	Малі	18.43
49	Литва	61.26	**178**	Сомалі	15.47
63	Азербайджан	55.47			

сформувалася на межі вичерпності колишньої моделі розвитку. Протиріччя між наростаючими потребами суспільства і порівняно обмеженими можливостями біосфери ставлять під загрозу майбутнє існування людини. На порядок денний ставляться питання про перехід до нового етапу цивілізаційного розвитку, заснованого на радикальній зміні цінностей і цілей сучасного суспільства, а також векторності та змістовності різних сфер людської діяльності. Одним з варіантів подальшого прогресу цивілізації є її сталий розвиток. За висловом М. Згуровського, сталий розвиток – це процес розвитку держави на основі узгодження і гармонізації екологічної, соціальної та економічної складових з метою задоволення потреб сучасних і майбутніх поколінь [13].

Сталий розвиток узагальнює в собі процес виживання і відтворення генофонду нації, активізацію ролі кожної окремої людини в суспільстві, забезпечення її прав і свобод, збереження навколишнього природного середовища, формування умов для відновлення біосфери та її локальних екосистем, орієнтацію на зниження рівня антропогенного впливу на природне середовище і гармонізацію розвитку людини в природі. Зміст терміна «сталий розвиток» відображає рівноцінність складових у тріаді «природа – соціум – економіка», при цьому розвиток не обов'язково означає кількісні зміни: насамперед це якісні зрушення в суспільно-природній взаємодії.

Україна в процесі практичного застосування концептуальних положень сталого розвитку та розрахунку індексів сталого розвитку представленаСвітовим центром даних «Геоінформатика та сталий розвиток», створеним в 2006 р. Міжнародною радою з науки (ICSU) при Інституті прикладного системного аналізу НАН України і МОН України. Центр бере на себе задачу кількісного виміру процесів сталого розвитку, їх моделювання та вироблення рекомендацій для людей, які приймають рішення і які могли б використовувати дані при підготовці програм соціально-економічного розвитку країни та регіонів [14].

Висновки. Саме якість життя як головна мета розвитку особистості та соціуму має стійкий потенціал можливостей, які стають провідним чинником національного та особистісного розвитку. До внутрішнього потенціалу можливостей якості життя як потенціалу стійкості системи можна віднести: інституційні резерви (соціалізація раціональної поведінки суб'єктів господарювання як джерело перетворення інституційної структури); інноваційні резерви (розширення і «збирання» інноваційної активності господарюючих суб'єктів які сприяють якісному оновленню всіх параметрів розвитку); адаптаційні резерви (свобода господарської поведінки в рамках діючих інститутів); резерв здібностей (соціалізація людських здібностей, що ініціює потужний імпульс розвитку і активує потенційні ресурси). Але розвиток потенціалу можливостей якості життя потребує впровадження принципів екологізації, гуманізації та соціалізації якості життя. Саме за таких умов якість життя стає провідним чинником національного соціально-економічного розвитку, що забезпечує стійкість соціально-економічної системи, фундаментальність ціннісних підстав розвитку і матеріальне, соціальне та духовне благополуччя всім членам соціуму.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вимірювання якості життя в Україні. Аналітична доповідь / Е.М. Лібанова, О.М. Гладун, Л.С. Лісогор та ін. – К., 2013. – 50 с.
2. Качество жизни: краткий словарь. – М. : Смысл, 2009. – 168 с.
3. Кандрашенкова С.В. Феномен качества жизни с точки зрения субъектно-средового похода / С.В. Кандрашенкова // Вестник КРАУНЦ. Гуманитарные науки. – 2012. – № 2(20). – С. 107–113.
4. Вернадский В.И. Биосфера и ноосфера. Сборник цитат / В.И. Вернадский ; сост. К.А. Степанов. – М. : Фонд имени В.И. Вернадского, 2008. – 324 с.
5. Вернадский В.И. Научная мысль как планетное явление / В.И. Вернадский. – М. : Наука, 1991. – 272 с.
6. Вернадский В.И. Автотрофность человечества [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vernadsky.lib.ru/e-texts/archive/Vernadsky_V.I.__Avtotrofnost_Chelovechestva.html.
7. Шевцов П.А. Экологическая обстановка – качество жизни населения / П.А. Шевцов // Экономические науки. – 2011. – № 10(83). – С. 82–85.
8. OECD Environmental Outlook to 2030 [Electronic resource]. – Access : http://www.oecd-ilibrary.org/fr/environment/oecd-environmental-outlook-to-2030_9789264040519-en.
9. Окружающей среды деградация // Энциклопедия «Кругосвет» [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.krugosvet.ru/enc/nauka_i_tehnika/tehnologiya_i_promyshlennost/OKRUZHAYUSHCHE_SREDI_DEGRADATSIYA.html.
10. Умнова И.А. Безопасность среды обитания и устойчивое развитие – глобальные проблемы XXI века. Оценка ситуации в странах постсоветского пространства / И.А. Умнова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.journalnio.com/index.php?option=com_content&view=article&id=1306&Itemid=109.
11. Oxoby R.J. Understanding Social Inclusion, Social Cohesion and Social Capital / Robert J. Oxoby // Economic Research Paper, 2009-09. – 30 p.
12. The 2014 Environmental Performance Index [Electronic resource]. – Access : http://gtmarket.ru/ratings/environmental-performance-index/info.
13. Згуровський М. Україна у глобальних вимірах сталого розвитку / М. Згуровський // Дзеркало тижня. – 2006. – № 19(598). – 14 с.
14. Згуровский М. Если страна не контролирует показателей устойчивого развития, она развивается спонтанно и ситуационно / М. Згуровский [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://state.eizvestia.com/full/4195241.

УДК 330.3:338.2:378

Бреус С.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну

Ковальчук М.А.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

АКТИВІЗАЦІЯ СПІВРОБІТНИЦТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ВНЗ В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ

STRENGTHENING COOPERATION OF ECONOMIC ENTITIES AND HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS IN THE CONTEXT OF THEIR ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні аспекти активізації співробітництва суб'єктів господарювання та ВНЗ в контексті забезпечення їх економічної безпеки. Особливу увагу приділено нарощуванню рівня невідповідності підготовки студентів у ВНЗ потребам ринку праці, вимогам економіки та роботодавців, що справляє негативний вплив не тільки на фінансово-економічний стан підприємств, рівень їх економічної безпеки та призводить до зниження рівня економічного розвитку країни, але й створює загрози економічній безпеці вищих навчальних закладів, а відтак, і економічній безпеці держави.

Ключові слова: економічний розвиток країни, економічна безпека ВНЗ, економічна безпека підприємства, вищі навчальні заклади, ринок праці, роботодавці.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные аспекты активизации сотрудничества субъектов хозяйствования и вузов в контексте обеспечения их экономической безопасности. Особое внимание уделено наращиванию уровня несоответствия подготовки студентов в вузах потребностям рынка труда, требованиям экономики и работодателей, что оказывает негативное влияние не только на финансово-экономическое состояние предприятий, уровень их экономической безопасности и приводит к снижению уровня экономического развития страны, но и создает угрозу экономической безопасности высших учебных заведений, а следовательно, и экономической безопасности государства.

Ключевые слова: экономическое развитие страны, экономическая безопасность вузов, экономическая безопасность предприятий, высшие учебные заведения, рынок труда, работодатели.

ANNOTATION

The article describes the main aspects of the intensification of cooperation of economic entities and higher education institutions in the context of their economic security. Particular attention is paid to the increase of the level of inconsistency preparation of students in universities with labor market needs, the requirements of the economy and employers, what adversely influence not only on Finance and Economic condition of enterprises the level of their economic security and leads to decrease in level of country economic development, but also creates a threat for higher education institutions, and therefore, the economic security of the state.

Keywords: country economic development, economic security of higher educational institutions, economic security of enterprise, higher education institutions, labor market, employers.

Постановка проблеми. Безпека будь-якої системи передбачає її здатність адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні фактори з метою свого самозбереження і розвитку. Це трактування повною мірою стосується і сфери освіти. При цьому особлива увага має бути приділена забезпеченню економічної безпеки вищих навчальних закладів (ВНЗ) як властивості їх економічної системи, яка повинна адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні загрози з метою самозбереження і розвитку за допомогою перебудови внутрішньої структури та корекції параметрів функціонування [1]. Безпека освітньої установи характеризується економічними можливостями реалізації її цілей і завдань, а також формуванням необхідних умов господарської діяльності. Йдеться про необхідні умови життєдіяльності (функціонування) і можливості реалізації найважливіших потреб суспільства (як поза ВНЗ, так і всередині його) [1]. У цьому контексті, враховуючи те, що виші мають багато спільних характерних рис з підприємствами, оптимізується призма сприйняття об'єктивної реальності функціонування ВНЗ у контексті їх взаємозв'язку з суб'єктами господарювання і важливої ролі в забезпеченні економічного розвитку України. Зазначене зумовлює необхідність розгляду економічної безпеки ВНЗ у системній єдності з такими елементами понятійної схеми: національна безпека – економічна безпека – економічна безпека країни – економічна безпека держави – економічна безпека підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Основні аспекти, які мають відношення до забезпечення економічної безпеки ВНЗ, та проблемні питання її забезпечення розглянуто в працях таких науковців, як: Т.М. Боголіб, Г.В. Козаченко, В.П. Мартинюк, Г.Д. Тюлєнєв, І.С. Стеців та ін. Проте, віддаючи належне науковим здобуткам вчених у цій сфері, не одержали в науковій літературі комплексного висвітлення питання, пов'язані з необхідністю активізації співробітництва ВНЗ та суб'єктів господарювання в контексті реалізації інтересів вишів, потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців.

Мета статті полягає у визначенні теоретико-практичних аспектів забезпечення економічної

безпеки ВНЗ у контексті активізації їх співробітництва з суб'єктами господарювання з урахуванням інтересів вишів, потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців, а також необхідності розгляду економічної безпеки ВНЗ в системній єдності з національною безпекою, економічною безпекою, економічною безпекою країни, економічною безпекою держави та економічною безпекою підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах нарощування процесів глобалізації та реалізації євроінтеграційних пріоритетів України необхідність активізації співробітництва ВНЗ та суб'єктів господарювання в контексті реалізації інтересів вишів, потреб ринку праці, вимог економіки та роботодавців набуває особливої актуальності. Враховуючи наявність спільних характеристик вищих навчальних закладів та суб'єктів господарювання, досягнення їх ефективного розвитку в контексті забезпечення їхньої економічної безпеки потребує в якості одного з ключових елементів здійснення підготовки висококваліфікованих, конкурентоспроможних як на вітчизняному, так і на міжнародному ринку праці фахівців, які являють собою інтелектуальний потенціал нації та є основою економічного зростання держави.

За даними Державної служби статистики України [2], протягом 2010–2014 рр. спостерігається зменшення кількості випускників ВНЗ (до прийняття у Закону України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. [3] ВНЗ поділялись за рівнями акредитації на ВНЗ I–IV рівнів) на 28,74% та 25,44% у 2014 р. відносно 2010 р. (рис. 1).

Якщо здійснити порівняння за період 2010–2014 рр. безробітного населення (за методологією МОП) у віці 15–70 років та кількості непрацевлаштованих випускників загальноосвітніх навчальних закладів (ЗОНЗ) та ВНЗ за даними рис. 2 [4; 5], то досить вражаючим

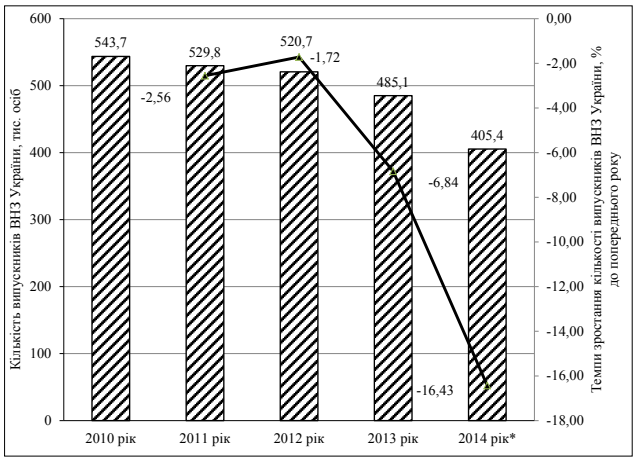


Рис. 1. Кількість випускників ВНЗ України та їх темпи зростання у % до попереднього року [2]

* Без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим, м. Севастополь та частини зони проведення антитерористичної операції

є переважання темпів зростання чисельності непрацевлаштованих випускників загальноосвітніх навчальних закладів (ЗОНЗ) та ВНЗ над темпами збільшення кількості безробітних (за методологією МОП) у віці 15–70 років у 2014 р. відносно 2010 р. (110,19% та 7,8% відповідно).

Наведені дані на рисунках 1 та 2 свідчать про нарощування негативних тенденцій розвитку вітчизняної вищої освіти, у результаті дії яких відбувається поглиблення розриву якості підготовки фахівців для потреб економіки та зниження рівня матеріально-технічного забезпечення ВНЗ, що здійснюють підготовку фахівців.

Важливим фактором, що на це впливає, є збільшення кількості абітурієнтів, які вступають на популярні, однак не затребувані в сучасних умовах напрями підготовки/спеціальності та не віддають перевагу при вступі вкрай дефіцитним з точки зору забезпечення потреб промисловості й економіки в цілому спеціальностям, подальше працевлаштування за якими не є пріоритетним для них через низький рівень оплати праці на підприємствах та скорочення їх кількості в сучасних умовах. У результаті дії зазначеного фактору відбувається зменшення мобільності робочої сили, подальша локалізація випускників ВНЗ у великих місцях.

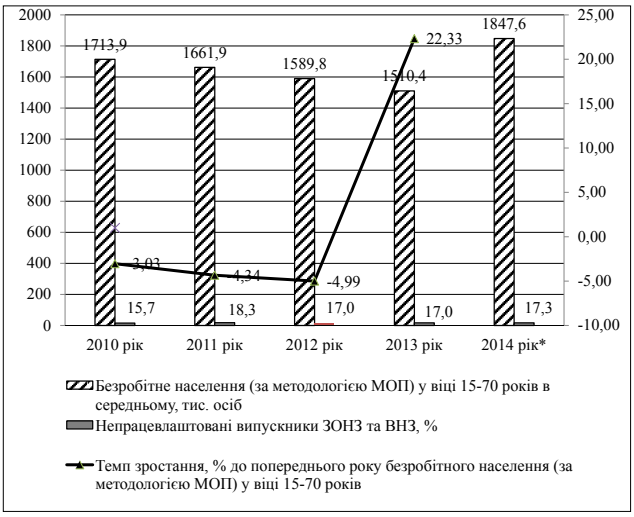


Рис. 2. Безробітне населення та непрацевлаштовані випускники загальноосвітніх навчальних закладів та ВНЗ у 2010–2014 рр. [4; 5]

* Без тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь

Проте, незважаючи на зазначені тенденції, багато організацій відчувають дефіцит кваліфікованих бухгалтерів, фінансових аналітиків, податкових консультантів, юристів та інших фахівців при їх надлишку на ринку праці. Однією з причин цього є недостатність практичного досвіду більшості випускників ВНЗ та низький рівень їх підготовки (не обсяг отриманих знань, а здатність ефективно працювати у швидкоплинному професійному середовищі та гнучко реагувати на його вимоги) [6].

З метою виявлення відношення студентів до якості вітчизняної вищої освіти Фондом «Демократичні ініціативи» імені Ілька Кучеріва та фірмою «Юкрейніан соціолоджі сервіс» було проведене загальнонаціональне опитування студентів (у Криму, Донецькій та Луганській областях опитування не проводилося), результати якого порівнювались з результатами загальнонаціонального опитування студентів (проведене у березні 2011 р.) й результатами загальнонаціонального опитування населення України (відбулось у грудні 2014 р.) та були оприлюднені на круглому столі «Реформа вищої освіти: погляд студентів та експертів» [7].

Загалом опитані студенти оцінили якість вищої освіти в Україні за п'ятибальною шкалою у 2,8 бали, що є нижчим результатом за оцінку 2011 р. (3,5 бали). При цьому якість освіти у власній alma mater студенти оцінили трохи вище – у 3,2 бали (у 2011 р. – 3,6 бали). Найвище оцінюють якість своєї освіти студенти-юристи – 3,6 бали, найнижче – студенти суспільно-гуманітарного профілю – 3 бали. Досить інформативною є залежність якості освіти від успішності навчання самого студента. Так, «трієчники» (за п'ятибальною шкалою оцінювання) оцінили якість навчання у своєму ВНЗ у 2,7 бали; студенти з середньою оцінкою останньої сесії «4» – у 3 бали, а найбільш успішні студенти, з оцінкою «5», – у 3,4 бали. До найсерйозніших проблем вищої освіти, які потребують першочергового вирішення, більшість студентів відносять невизнання українських дипломів у світі (51%), невідповідність викладання вимогам ринку праці (41%), низький рівень якості освіти в українських ВНЗ порівняно зі світовим рівнем (32%), однак останнє не корелює з низьким професійним рівнем викладачів, на це вказали лише 9%. І лише 8% студентів незадоволені відсутністю повноцінного студентського самоврядування [7].

Зважаючи на зазначені студентами проблеми української вищої освіти, лише 13% студентів читали Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р., що прямо стосується їхнього життя, 26% студентів цього Закону не читали, але знають його основні положення, більшість (61%) взагалі не в курсі («щось таке чули» – 35%, «навіть нічого не чули» – 26%). Переважна більшість вітчизняних студентів (69%) хотіли б навчатися за кордоном (найбільше – ті, що навчаються за технічним профілем, майже 80%). У 2011 р. таких охочих було 55%. Основною перешкодою навчанню за кордоном опитані називають нестачу коштів (на це вказали 71% студентів, у 2011 р. їх було 52%) та недостатнє знання іноземних мов (37,5% проти 34% у 2011 р.). Студенти, як і населення України загалом, вважають, що кількість ВНЗ повинна визначатися потребами ринку праці (52% населення і 46% студентів), а також їхньою спроможністю надавати справді якісну освіту (35% населення та 41% студентів) [7].

Сьогодні проблемою підготовки після вишів, діагностики якості потенціалу підготовки наукових кадрів ВНЗ стурбовані як на державному рівні (Міністерство освіти і науки України, Державна атестаційна комісія – ДАК), так і самі виші, які на підставі наукових досліджень пропонують модернізувати систему діагностики потенціалу підготовки наукових кадрів, розробити систему індикаторів її оцінки, створення алгоритму ранжування ВНЗ за рівнем підготовки кадрів. Підвищення якості підготовки фахівців вищої кваліфікації для наукової і науково-педагогічної діяльності, ефективності аспірантури є важливими завданнями на сучасному етапі розвитку економіки України з урахуванням необхідності підвищення фінансово-економічних показників діяльності підприємств, забезпечення як їхньої, так і економічної безпеки ВНЗ і, у кінцевому підсумку, забезпечення економічної безпеки держави.

Погіршення платоспроможності населення, зниження престижу науково-педагогічної і наукової діяльності сприяють нарощуванню загроз економічній безпеці ВНЗ. Зокрема, за даними Державної служби статистики України, кількість випускників ВНЗ, що прийшли на роботу в наукові організації, складала 1% від загальної чисельності зайнятих науково-дослідними розробками. При цьому, з одного боку, спостерігається значне зростання контингенту аспірантів і докторантів, що здобувають наукові ступені у вишах, з іншого, – зменшується інтерес молодих фахівців до подальшого підвищення рівня кваліфікації та їх чисельність в структурі наукових кадрів. У результаті відбувається істотна трансформація основних функцій аспірантури як джерела якісного поповнення кадрами вищої кваліфікації системи освіти ВНЗ. Вчені виявляють три складові цього процесу [6]:

– зміна структури кадрів промисловості, які проходять підготовку;

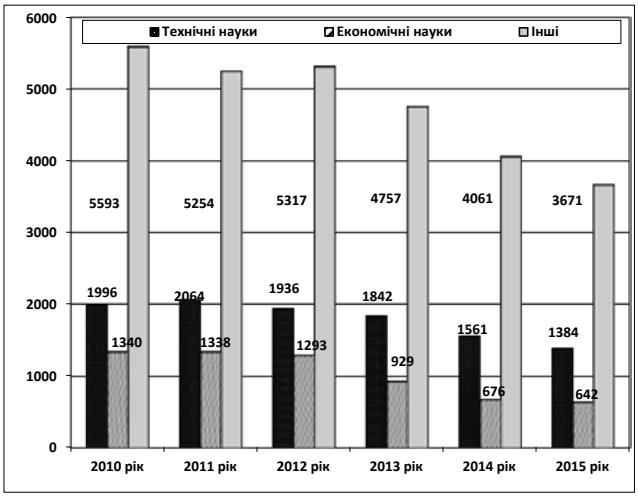


Рис. 3. Державне замовлення на підготовку фахівців, наукових та науково-педагогічних кадрів у 2010–2015 рр. (аспірантура) [8–13]

– непропорційне збільшення аспірантів в гуманітарних сферах знань, передусім економістів, юристів, та скорочення їх кількості в сфері природничих, технічних і точних наук (рис. 3) [8–13];

– зниження якості дисертаційних робіт, відсутність різноманіття та актуальності при виборі тематики дослідження, а відтак, їх невисока практична орієнтованість на потреби економіки;

– значний «відтік» фахівців, які закінчили аспірантуру, із сфери освіти і науки з метою працевлаштування у інших сферах, де вищий рівень оплати праці: у банківській, фінансовій та бюджетній (державне управління) та у сфері послуг.

Аспірантура на сучасному етапі дозволяє задовольняти інтелектуальні потреби зацікавленої в цьому частини населення або за рахунок коштів держбюджету, або відносно невисокої, доступної для споживача плати за навчання. В цей же час її традиційна функція підготовки вчених мінімізована і вступає в протиріччя з потребами розвитку системи вищої освіти. Перспективні вимоги до високої якості підготовки випускників аспірантури припускають [6]:

– високу професійну компетентність, оволодіння сукупністю фундаментальних і спеціальних знань і практичних навичок, необхідних в трудовій діяльності;

– готовність, прагнення до професійного вдосконалення та інтелектуального розвитку і зростання;

– уміння моделювати, прогнозувати і проектувати нові інтелектуальні цінності і матеріальну продукцію;

– усвідомлення і розуміння тенденцій і перспектив розвитку науково-технічного прогресу, глобальних світових процесів, їх впливу на життєдіяльність людини, соціум, природне екологічне і соціальне середовище;

– високу міру комунікаційної готовності і здатності, інформаційну сприйнятливість і мобільність до діяльності в професійному і соціальному середовищі.

Якість і результативність підготовки кадрів вищої кваліфікації має багатовимірні характеристики, які включають кадрові, матеріально-технічні, фінансові, інформаційні, інфраструктурні ресурси і може оцінюватися по ефективності та інтенсивності їх використання як за валовими кількісними параметрами, так і по особистому вкладу професора ВНЗ. Якісно нові підходи до відбору викладацьких кадрів вищої школи, оцінки результативності їх професійної діяльності потребують пріоритетного вирішення таких завдань [6]:

– забезпечення системно високої мотивації викладачів у вдосконаленні своєї професійної майстерності і педагогічної культури;

– створення спектру умов для постійного зростання складу вчених ВНЗ;

– системне стимулювання припливу молодих кадрів у вищу школу.

Висновки. Зазначене дає підстави до висновків про те, що нарощування невідповідності рівня підготовки студентів у ВНЗ потребам ринку праці, вимогам економіки та роботодавців, що спостерігається в сучасних умовах розвитку економіки України, справляє негативний вплив не тільки на фінансово-економічний стан підприємств, рівень їх економічної безпеки і призводить до зниження рівня економічного розвитку країни, але й створює загрози економічній безпеці вишів, а відтак, і економічній безпеці держави.

Задля підвищення рівня економічної безпеки суб'єктів господарювання та ВНЗ, а у кінцевому підсумку – економічної безпеки держави, доцільним вбачається реалізація комплексу заходів в контексті активізації співробітництва підприємств і вишів. До основних з таких заходів можуть бути віднесені ті, що передбачають [14]:

– організацію співробітництва із підприємствами та організаціями з метою підвищення кваліфікації та набуття першої або другої вищої освіти їх працівниками. Підприємства та організації можуть направляти своїх працівників на основі домовленостей та угод із ВНЗ на навчання. Іншою корисною стороною такої співпраці є пряме врахування потреб роботодавців під час підготовки потенційних працівників. Тобто ВНЗ може надавати освітні послуги не тільки у вигляді першої або другої вищої освіти, але й у вигляді короткострокових курсів та курсів підвищення кваліфікації, що призведе до зростання доходів ВНЗ;

– організацію співпраці із органами служби зайнятості з метою перенавчання безробітних, що може бути корисним з точки зору збільшення чисельності абітурієнтів та інших споживачів освітніх послуг. Така робота є більш корисною не стільки з точки зору істотного збільшення кількості споживачів освітніх послуг, що надаються ВНЗ, скільки з тієї точки зору, що вона спроможна внести додатковий вклад у збільшення кількості абітурієнтів та зростання доходів ВНЗ від здійснення основної діяльності;

– організацію проведення та впровадження інших освітніх продуктів із залученням потенційних споживачів таких продуктів. Великий ВНЗ на основі попередньо укладених угод може бути провайдером та контролером у освітніх програмах за різними міжнародними сертифікатами. Причому споживачами таких освітніх програм можуть бути як ті ж самі студенти, які вже отримують у ВНЗ вищу освіту, так і персонал підприємств (організацій). Такий комплексний підхід, з одного боку, дозволить отримати більшу кількість освітніх послуг студентам ВНЗ, а з іншого – сприятиме підвищенню рівня економічної безпеки ВНЗ і суб'єктів господарювання. Інші освітні продукти, у тому числі й дистанційне навчання на основі використання сучасних інформаційних технологій (проведення навчання на

основі віддаленого доступу), бізнес-курсів тощо, не стануть заміною основного освітнього продукту (вищої освіти), але можуть сприяти розширенню асортименту освітніх послуг та отриманню ВНЗ додаткових доходів, а також справити позитивний вплив на покращення іміджу вищих навчальних закладів.

Також підвищенню рівня економічної безпеки ВНЗ, як зазначено в праці [14], сприятиме збільшення доходів від інших видів діяльності, зокрема, розширення обсягу послуг, пов'язаних із основним видом діяльності, що надаються науково-дослідницькими підрозділами ВНЗ, зокрема тими, що займаються або можуть займатися розробкою програмного забезпечення. Це дозволить несуттєво (у порівнянні із доходами від основної діяльності, пов'язаної з наданням вищої освіти) збільшити доходи ВНЗ, що позитивним чином вплине і на його економічну безпеку, і на економічну безпеку підприємства (організації).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Матюх С.А. Особливості формування економічної безпеки вищого навчального закладу / С.А. Матюх [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.knutd.com.ua/our-publikation/533/565/5496/.
2. Вищі навчальні заклади [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Закон України «Про вищу освіту» від 01.07.2014 р. № 1556-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/1556-18.
4. Основні показники ринку праці (річні дані) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Безробітне населення (за методологією МОП) за причинами незайнятості у 2010–2014 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
6. Антонова О.М. Стабілізація і розвиток кадрового потенціалу ВНЗ як найважливіша умова забезпечення економічної безпеки вищого навчального закладу / О.М. Антонова, В.В. Жебка // Black Sea, Tbilisi, Georgia, scientific jornal of academic research. – 2014.
7. Лавриненко І. Система вищої освіти – хворий у передінфарктному стані / І. Лавриненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua.racurs.ua/855-systema-vyschoyi-osvity-ce-hvoryy-u-peredinfarktnomu-stani.
8. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 14.07.2010 р. № 580 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/580-2010-%D0%BF/page.
9. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]». Перелік від 29.06.2011 р. № 709 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/709-2011-%D0%BF/page2.
10. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на підвищення [...]» від 17.05.2012 р. № 583 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/583-2012-%D0%BF/page2.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 20.05.2013 р. № 362 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/362-2013-%D0%BF/page2.
12. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 11.06.2014 р. № 212 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/212-2014-%D0%BF/page6.
13. Постанова Кабінету Міністрів України «Про державне замовлення на підготовку фахівців, наукових, науково-педагогічних та робітничих кадрів, на [...]». Перелік від 01.07.2015 р. № 462 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/462-2015-%D0%BF.
14. Тюлєнєв Г.Д. Основні напрями підвищення економічної безпеки вітчизняних ВНЗ / Г.Д. Тюлєнєв // Економіка. Менеджмент. Підприємництво. – 2013. – № 25(1). – С. 217–228 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecmepi_2013_25(1)__27.pdf.

УДК 338.433:673.564(477)

Вдовенко Н.М.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Шепелєв В.С.
здобувач кафедри глобальної економіки
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Добрівський В.Г.
кандидат сільськогосподарських наук,
старший викладач
Боярського коледжу екології і природних ресурсів

РЕГУЛЯТИВНІ ЗАХОДИ ДЕРЖАВИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО ЕПІЗООТИЧНОГО СТАНУ ТА ПРОВЕДЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ

REGULATORY MEASURES OF THE STATE TO ENSURE STABLE EPIZOOTIC AND TRADING

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано пріоритетність регулювання ринку свинини на засадах «компартмелізації» як нового інструменту, сутність якого полягає в забезпеченні контрольованості виробництва, безперебійній торгівлі свининою під час виникнення загрозливого епізоотичного стану, що сприятиме підвищенню методичного забезпечення регулювання ринку, розробленню логічно-послідовної системи нормативно-правових актів, інструкцій та механізмів інформування кожного виробника про наявні ризики, методи боротьби з ними та недопущення припинення експорту свинини.**Ключові слова:** регулювання, ринок свинини, держава, імпорт, експорт, ємність ринку, конкуренція, інструкції, накази, Європейський Союз.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована приоритетность регулирования рынка свинины на основе «компартмелизации» как нового инструмента, суть которого заключается в обеспечении контролируемости производства, бесперебойной торговли свининой во время возникновения угрожающего эпизоотического состояния, что будет способствовать повышению методического обеспечения регулирования рынка, разработке логически-последовательной системы нормативно-правовых актов, инструкций и механизмов информирования каждого производителя о существующих рисках, методах борьбы с ними и недопущения прекращения экспорта свинины.

Ключевые слова: регулирование, рынок свинины, государство, импорт, экспорт, емкость рынка, конкуренция, инструкции, приказы, Европейский Союз.

ANNOTATION

The article substantiates the priority of regulation of pork market-based «compartmental» as a new tool, the essence of which is to ensure the controllability of production, uninterrupted pork trade during the occurrence of the epizootic threatening condition that will contribute to the improvement of methodological support of market regulation, the development of a logically coherent system of normative-legal acts, instructions and information mechanisms of each manufacturer about the risks, ways to combat them and avoid any interruption of pork exports.

Keywords: regulation, the pork market, the state, import, export, market capacity, competition, regulations, orders, the European Union.

Постановка проблеми. Пріоритетним завданням для України є забезпечення необхідних умов з метою реалізації перспективи входження товарів аграрного сектору економіки на ринок країн ЄС. Досягненням економічної науки була спроба розроблення пропозицій щодо поліпшення регулятивних заходів держави у сфері торгівлі під час загрозливого епізоотичного стану. Водночас виникнення економічних ризиків від африканської чуми свиней може поставити під загрозу освоєння нового торговельного простору. Відповідно до заходів підтримки міжнародної біологічної безпеки, експорт свинини із регіонів, вражених даною хворобою, заборонений. Вказане стосується не лише поголів'я свиней, але й усіх інших сільськогосподарських тварин, птиці, м'ясної продукції та зернових. Отже, питання дослідження регулювання вітчизняного ринку свинини набуває актуальності та потребує додаткового вивчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Останнім часом у економічній літературі сформовано науковий підхід до розуміння сутності та інструментів, які застосовують для регулювання ринку свинини. Тому пошук шляхів розширення експортних можливостей галузей аграрного сектору відображені у вітчизняних та зарубіжних дослідженнях таких вчених, як: Геєць В. [1], Школьний О. [2], Осташко Т., Волощенко Л. [3; 4], Павленко О. [5], Кваша С. [6–10], Саблук П., Кужель В. [11], Могильний О. [12], Бегеменн Ф. [13], Котлер Ф. [14], Коснер У. [15], Вдовенко Н. [17–19], Мовчан В. [20] та ін. Вивчення літературних джерел висвітлює, що за відсутності чіткої регуляторної політики на ринку свинини у період загрозливого епідеміологічного стану вірус африканської чуми свиней швидко набуває темпів і поширюється (100 км на рік від попереднього місця виявлення). Шляхи боротьби з будь-якими небезпечними хворобами тварин – це локалізація вогнища небезпеки та попередження її розповсюдження. У даному контексті економічний розвиток агропромислового сектору держави залежить від забезпечення функціонування ринку свинини та забезпечення можливості проведення торговельних операцій

з метою недопущення ізоляції потенційно небезпечних регіонів, які на даний час ураження не мають.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Африканська чума свиней (АЧС) є транскордонною хворобою, яка здатна до швидкого поширення та відноситься, згідно з Міжнародною класифікацією заразних хвороб тварин, до класу А. Поряд з цим вакцини проти неї нині не існує. При цьому слід враховувати, що контакти із такими тваринами повинні відбуватися при наявності засобів захисту, а вживання свинини заборонене. Виявлення даної хвороби спричиняє значні економічні збитки як на рівні держави, так і виробників свинини. Тому від ефективності регулювання ринку свинини у загрозливий епізоотичний період залежить не лише експортна перспектива, але й збереження свинарства як галузі, як явища, у масштабах від домогосподарств до промислових комплексів.

Мета статті полягає у розробленні рекомендацій щодо регулятивних заходів держави на ринку свинини для забезпечення стабільного епізоотичного стану і можливості проведення торговельних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО) з 2013 р. реалізує проект технічної допомоги «Розбудова потенціалу раннього виявлення та реагування на африканську чуму свиней в Україні». Дана проблема набула глобальних масштабів, для вирішення якої відбулося об'єднання ряду міжнародних організацій [1]. Зокрема, для попередження нищівного впливу вірусу на території України Продовольча та сільськогосподарська організація ООН (ФАО), уряд Японії, Європейський банк з реконструкції та розвитку почали реалізацію проекту «Африканська чума свиней: зростання обізнаності про ризик і зменшення ризиків в Україні». Актуальним є питання регулювання ринку свинини у площині біологічної безпеки [2]. Виявлення подібних хвороб свиней завдає економічних збитків державі та приватному сектору внаслідок запровадження спеціального режиму для свинокомплексів, проведення моніторингових та діагностичних досліджень, організацію профілактичних та ліквідаційних заходів, а також запровадження торговельних обмежень з метою недопущення поширення вірусу [3–5]. Вперше на території України вірус африканської чуми свиней у промислових масштабах було виявлено у липні 2015 р. у дев'ятому за потужністю виробництва свинини ВАТ «Агрокомбінат Калита» Броварського району Київської області. Як наслідок, було знищено все поголів'я свиней на підприємстві в кількості 60 тис. голів. Крім того, було утилізовано поголів'я також і в карантинній п'ятикілометровій зоні усіх підсобних господарства населення. Після додаткового опрацювання матеріалів з метою аналізу завданих економічних збитків від занесення вірусу АЧС на промислових комплексах з виробництва свинини нами проведено розрахунок економічних збитків від знищення враженого поголів'я вірусом на ВАТ «Агрокомбінат Калита» Броварського району Київської області (табл. 1).

Опрацьовані нами зведені дані свідчать, що у даній ситуації свинокомплекс втратив цінне поголів'я тварин, запас кормів, який знаходився в господарстві, та частину обладнання. До непрямих втрат було віднесено розірвання укладених контрактів з реалізації свинини, за що передбачено відповідні штрафи. Практика

Таблиця 1

Економічні збитки від знищення враженого поголів'я вірусом АЧС на ВАТ «Агрокомбінат Калита» Броварського району Київської області

Статевовікові групи свиней у господарстві	Середньорічне поголів'я, голів	Жива маса однієї голови, кг	Вартість 1 кг живої маси тварини	Вартість тварин у групі, млн. грн.
Кнури-плідники	48	250	50	0,6
Свиноматки всіх репродуктивних періодів холості	4500	200	40	36
Поросята-сисуни (до 28 діб)	10560	6	80	5,07
Поросята на дорощуванні (29–77 діб)	15360	18	40	11,06
Молодняк на відгодівлі (78–182 доби)	27360	70	28	53,63
Ремонтний молодняк	1320	40	45	2,38
Всього від втрати тварин	59160	-	-	108,74

Інші економічні збитки	Грошовий еквівалент, млн. грн.
Утилізація кормової бази	147, 4
Утилізація малоцінного обладнання	2,42
Зрив укладених контрактів	21,5
Всього, нанесених збитків	280,0

Джерело: складено автором на основі форми звітності 50-сг ВАТ «Агро-комбінат Калита» Броварського району Київської області

САП ЄС підтверджує, що подібні збитки, які понесли Естонія, Польща, Італія та ряд інших країн Співдружності, у повному обсязі покриваються саме за рахунок резервного фонду захисту аграріїв, який мінімізує економічні збитки приватного сектору та сприяє ефективному управлінню подібними ризиками на ринку свинини. Дослідження підтверджують, що відновлення роботи на ВАТ «Агрокомбінат Калита» можливе лише після проведення усіх передбачених протиепізоотичних процедур та карантинного періоду від трьох до шести місяців. Для закупівлі нового поголів'я знадобляться інвестиції близько 20 млн. грн., а для досягнення показників виробництва, які було зафіксовано на момент виявлення вірусу, знадобиться не менше одного року [6–7; 12; 16].

Виходячи із попередньо отриманих розрахункових даних, з метою більш глибокого осмислення можливих економічних збитків від АЧС в усіх господарствах з виробництва свинини в Україні нами розраховано понесені втрати на одну свиноматку: 280,06 млн. грн. : 4500 голів = 62 235 грн./гол.

Виходячи із вищезазначеного, можна зробити висновок, що на індустріальних комплексах з промисловим виробництвом свинини можливі втрати від зараження АЧС складають понад 60 тис. грн. на одну свиноматку. На державному рівні це становить значну загрозу для м'ясної індустрії нашої країни та потребує ефективних, системних регуляторних дій. Проведений аналіз статистичних даних показав, що у сільськогосподарських підприємствах утримується понад 45% усього поголів'я свиней у країні. Технологічних процес таких підприємств у переважній більшості оснований принципах замкнутого циклу виробництва, тобто з власними репродукторами, в основу яких покладено показники продуктивності свиноматок. На відміну від цього проведені дослідження показали, що для господарств населення характерним є вирощування відгодівельного молодняку до забійних кондицій, і кількість свиноматок у даному секторі ринку нижча, ніж на індустріальних комплексах. Тому економічні збитки населення на одну свиноматку становитимуть близько 6,2 тис. грн. Темпи поширення вірусу АЧС мають пряму залежність від ефективності регулювання ринку свинини та швидкості виконання відповідних норм та правил на місцях. Ураження усієї території України даним вірусом цілком можливе та становить загрозу національного характеру із нищівними економічними збитками. Науково обґрунтована оцінка ризику можливого впливу даного від дії небезпечного фактору дає підґрунтя для створення механізму регулювання даним ризиком на ринку свинини.

У контексті виявлення економічних збитків наявність даної хвороби у промислових масштабах особливо вплине на можливість України здійснювати експортні операції, оскільки можливе недопущення української свинини на міжнародні ринки. Нині 90% експорту свинини споживається ринком Російської Федерації. Державна фіскальна служба України декларує зростання поставок свинини за кордон в натуральному вираженні у 8,2 рази. Таким чином, у 2014 р. експорт свинини становив 1,79 млн. доларів США, проте нарощування внутрішнього виробництва зумовило збільшення експортного потенціалу за перші сім місяців 2015 р. до 29,75 млн. доларів США [8–10].

Світовий досвід показує, що пріоритетною сферою надання державних інвестицій у країнах з розвинутим аграрним сектором є забезпечення безпечного епізоотичного стану [8, с. 12]. Законодавством ЄС в даному контексті задекларовано таке положення: «...ефективні заходи біологічної безпеки, що здійснюються у тваринницьких господарствах, становлять важливий критерій зонування та компартмелізації для цілей санітарно-епідеміологічного контролю і торгівлі. Відсутність захворювань, заходи із забезпечення біологічної безпеки, добробут тварин та ветеринарний контроль також можуть бути засобами класифікації тваринницьких господарств...» [12, с. 4; 14, с. 252; 17, с. 23].

Концепція компартмелізації впроваджується з метою створення умов для забезпечення торгівлі під час виникнення спалахів хвороб. Вона забезпечується через інструментарій формування підпопуляцій тварин з гарантовано задовільним станом здоров'я завдяки постійному контролю. Складовою компартмелізації є компартмент – ланцюг виробництва та розподілу від народження тварини до готової продукції,

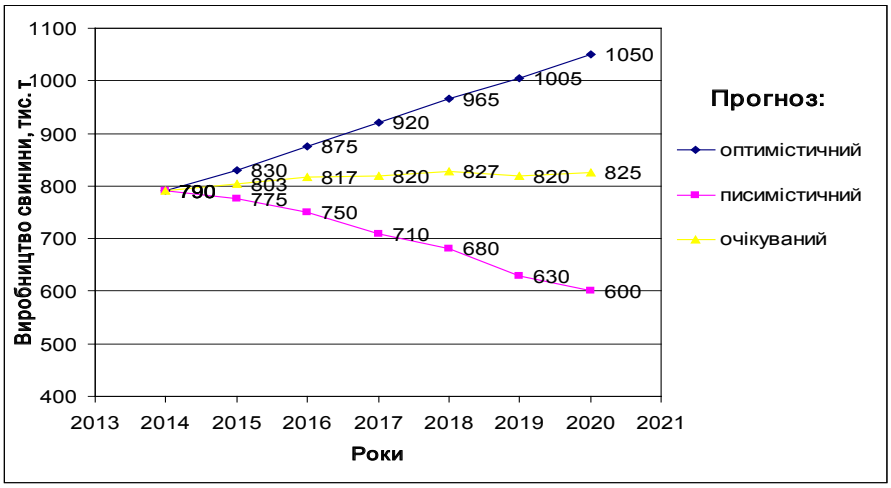


Рис. 1. Прогнозовані обсяги виробництва свинини в Україні залежно від епізоотичного стану

яким забезпечується попит. Принципи концепції компартмелізації набувають поступового розвитку у всіх країнах, економічний розвиток яких оснований на міжнародних стандартах регулювання ринку. Його застосування поширюється для боротьби з рядом хвороб у галузі свинарства, пташиним грипом та хворобами риб [17, с. 20–26; 18, с. 283–311; 20, с. 68–75].

Регулювання ринку свинини в Україні на принципах компартмелізації передбачає систему класифікації господарств за рівнем ветеринарного санітарного статусу. Нарощування економічних показників виробництва свинини в Україні ґрунтується на реконструкції існуючих, будівництві нових та виокремленні вже існуючих свинокомплексів, які функціонують відповідно до міжнародних стандартів. На основі таких підприємств пропонується створити основу компартментного ланцюга, який буде складатися із товаровиробників, транспортних спеціалізованих перевізників та підприємств по переробці та зберіганню свинини. Обмін товарами в даному компартменті повинен відбуватися виключно між агентами ринку з однаковими показниками біологічної безпеки. Решта товаровиробників, підприємницька діяльність яких ведеться без суворого дотримання міжнародних стандартів якості також виносяться у компартменти, що утворять відповідні ланцюги [19, с. 28].

Якщо прийняти до уваги, що станом на 01.08.2015 р. АЧС зареєстровано на півночі Київської та заході Житомирської областей, то за неефективного регулювання до 2020 р. вона може охопити більшу територію України. Чисельність поголів'я тварин, яке нині знаходиться в зоні ризику, мотивує до розрахунку можливих прогнозів розвитку ринку свинини в Україні залежно від валового виробництва даного виду продукції (рис. 1).

Таким чином, регулювання ринку під час загрозливого епідеміологічного стану повинне відбуватися через призму науково обґрунтованої оцінки ризиків та управління ризиками. У ході проведеного дослідження здійснено прогнози щодо розвитку епізоотичної ситуації, відповідно до якого з великою імовірністю можливе формування змішаної циркуляції АЧС серед диких кабанів та промислових свиней на північному Лівобережжі України. При цьому найбільш уразливою категорією можуть бути господарства населення та підприємства з виробництва свинини малої потужності, подібно до епізоотичної моделі, яка реалізувалася в Російській Федерації у 2007–2015 рр.

Висновки. У результаті нашого дослідження було встановлено, що важливою умовою регулювання ринку свинини є теоретичне і наукове осмислення запропонованого авторського трактування «компартмелізації» як створення умов по забезпеченню торгівлі під час виникнення спалахів хвороб, забезпечується через інструментарій регулювання на принципах ідентифікації та простежування товару з періодичним контролем заздалегідь визначених захворювань [3, с. 72–73; 16, с. 21]. Для цього у подальшому необхідно розробити та обґрунтувати механізм визначення суб'єктів по виробництву свинини, переробні підприємства та інших агентів ринку, з яких формується компартмент, тобто ланцюг виробництва та розподілу від народження тварини до готової продукції, яким і забезпечується попит.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Геєць В.М. Моделювання економічної безпеки: держава, регіон, підприємство : [монографія] / В.М. Геєць [та ін.] ; за ред. В.М. Геєця. – Х. : ІНЖЕК, 2006. – 240 с.
2. Школьний О.О. Методологічні аспекти дослідження світового ринку агропродовольчої продукції / О.О. Школьний // Збірник наукових праць Уманського національного університету садівництва. – 2013. – Вип. 82. – С. 191–197.
3. Внутрішній агропродовольчий ринок України в умовах СОТ Т.О. Осташко, Л.Ю. Волощенко, Г.В. Лєнівова ; відпов. ред. В.О. Точилін ; НАН України, Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 208 с.
4. Павленко О.М. Щодо перспектив агропродовольчого виробництва в умовах формування зони вільної торгівлі Україна – ЄС / М. Павленко // Вісник аграрної науки. – 2009. – № 4. – С. 71–74.
5. Хорунжий М.Й. Розробка аграрно-продовольчої доктрини України – імператив часу / М.Й. Хорунжий // Основні напрями високоефективного розвитку пореформеного агропромислового виробництва в Україні на інноваційній основі. – К. : ІАЕ УААН, 2002. – С. 214–220.
6. Саблук П.Т. Національна доктрина продовольчої безпеки в Україні / П.Т. Саблук [та ін.] // Економіка АПК. – 2011. – № 8. – С. 3–12.
7. Кваша С.М. Стан та тенденції розвитку сільського господарства країн –членів Європейського Союзу / С.М. Кваша, К.С. Кваша. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 40 с.
8. Гнатюк С.А. Результати і перспективи роботи господарств корпорації «Тваринпром» / С.А. Гнатюк //Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2015. Вип. 4. – Т. 2 – С. 15–22.
9. Кваша С.М. Напрями удосконалення механізмів формування ринкової рівноваги на ринках сільськогосподарської продукції / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2011. – № 2. – С. 161–167.
10. Кужель В.В. Теоретичні засади модернізації аграрної економіки / В.В. Кужель, Я.В. Солтик // Вектор науки ТГУ. Серия «Экономика и управление». – Тольятти, 2012. – № 4(10). – С. 83–87.
11. Могильний О.М. Спільна аграрна політика Європейського Союзу щодо сталого сільського розвитку: уроки для України / О.М. Могильний // Економіка АПК. – 2004. – № 7. – С. 3–4.
12. Begemann F. Haltung und Erhaltung tiergenetischer Ressourcen in Ex-situ-Haltung in Zoos und Tierparks (Maintenance and conservation of domestic animal resources, ex situ, in zoos and domestic animal parks.) / F. Begemann, C. Ehling, R. Falge // Schriften zu genetischen Ressourcen. – 1996. – S. 60–77.
13. Kotler P. Marketing Management: Analysis, Planning, Implementation and Control / P. Kotler– Prentise-Hall, 1991. – 686 p.

14. Burakovsky I. The impact of an FTA between Ukraine and the EU / Burakovsky I., Movchan V., O'Keefe T.A., Ulgen S., Shnyrkov O. // Oxford Economics. – 2012. – 138 pp.
15. Агробізнес: проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку : [кол. монографія] / За заг. ред. Г.Є. Жуйкова, В.С. Ніценка. – Одеса : Лерадрук, 2013. – Кн. 3. – 577 с.
16. Вдовенко Н.М. Сучасна парадигма регулювання розвитку галузей аграрного сектору в умовах глобального дефіциту продовольства / Н.М. Вдовенко, Ю.А. Хижняк // Science Rise. – 2015. – № 2/3 (7). – С. 20–26.
17. Національна економіка України в умовах глобалізації : [кол. монографія]. – К. : ДКС центр, 2015. – 470 с.
18. Movchan V.The impact of an FTA between Ukraine and the EU / Movchan V., O'Keefe T.A., Ulgen S., Shnyrkov O. // Oxford Economics. – 2012. – 100 p.
19. Основні пріоритети розвитку АПК України у контексті економічної, продовольчої та енергетичної безпеки країни : [кол. монографія]. – Умань : Візаві, 2014. – Ч. 2. – 228 с.

УДК 338.43(477):339.9

Вишневська О.М.
доктор економічних наук, професор,
Миколаївський національний аграрний університет

Бобровська Н.В.
кандидат економічних наук,
асистент
Миколаївського національного аграрного університету

Вороніна Є.І.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ОСНОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

INVESTITIONAL AND INNOVATIONAL BASIS OF AGRARIAN SECTOR DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Проведено обґрунтування необхідності активізації інвестиційно-інноваційних процесів в аграрному секторі, розробки рекомендацій щодо розвитку галузі у поєднанні зі створенням передумов до підвищення рівня інвестиційної привабливості. Досліджено передумови до активізації інвестиційно-інноваційних процесів у розвитку аграрного сектора, виявлено необхідність підвищення рівня інвестиційної привабливості з метою технологічного оновлення та переходу на ресурсозберігаючі технології.

Ключові слова: інновації, інвестиційно-інноваційна стратегія розвитку, етапи запровадження інновацій.

АННОТАЦИЯ

Проведено обоснование необходимости активизации инвестиционно-инновационных процессов в аграрном секторе, разработки рекомендаций в развитии отрасли, формировании основы повышения уровня инвестиционной привлекательности. Исследованы основы активизации инвестиционно-инновационных процессов в развитии аграрного сектора, выявлены направления повышения уровня инвестиционной привлекательности с целью технологического обновления и перехода на технологии, позволяющие сохранить ресурсы.

Ключевые слова: инновации, инвестиционно-инновационная стратегия развития, этапы внедрения инноваций.

ANNOTATION

The justification of the need to intensify investment and innovation processes in the agricultural sector, the development of recommendations for the development of the industry, the formation by raising the level of investment attractiveness. Studied bases of activization of investment and innovation processes in the development of the agricultural sector, identified ways of increasing the level of investment attractiveness of the purpose of s technological renovation and transition to technologies that conserve resources.

Keywords: innovation, investment and innovation strategy development stages of innovation.

Постановка проблеми. Активізація інвестиційно-інноваційних процесів на макроекономічному рівні повинна супроводжуватися створенням сприятливого інвестиційного клімату та прозорості відносин в інвестиційно-інноваційній сфері, умов для нарощування внутрішніх інвестиційних ресурсів, стимулюванням припливу іноземних інвестицій, розвитку освіти і науки. Виконання цих завдань створює передумови щодо вирішення перспективних завдань: створення нових робочих місць та підвищення технологічного рівня існуючих; удосконалення галузевої структури підприємств у напрямі розвитку інноваційних виробництв; переходу до інноваційно-інвестиційної моделі розвитку. Перехід економіки на інноваційну модель розвитку потребує вдосконалення системи державного регулювання інвестиційно-інноваційних процесів, у тому числі через формування сприятливого інвестиційного клімату.

Ефективний розвиток аграрного сектора потребує змін у використанні ресурсної бази, впровадженні ресурсозберігаючих інноваційних технологій з метою забезпечення виробництва високоякісної та конкурентоспроможної сільськогосподарської продукції. Раціональність і максимальна ефективність використання задіяних у процесі сільськогосподарського виробництва ресурсів є необхідною передумовою досягнення збалансованості інтересів суспільства за соціальним, економічним та екологічним критеріями, а також фундаментом забезпечення національних пріоритетів у розвитку аграрного сектора, зокрема досягнення продовольчої безпеки, успішної експортної політики. Це вимагає посиленої уваги до питань землекористування, реалізації ресурсного потенціалу, підвищення рівня інноваційності застосовуваних техніки і технологій на сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематиці розвитку інноваційної діяльності в аграрному секторі присвячено праці багатьох учених-економістів: В.П. Александрової, О.М. Алимова, Л.М. Безчасного, О.Д. Василика, О.В. Гаврилюка, О.С. Галушки, М.С. Герасимчука, О.І. Дація, М.П. Денисенка, С.І. Дорогунцова, А.О. Заїнчковського, М.І. Іванова, М.Х. Корецького, М.І. Крупки, В.В. Лаврука, І.І. Лукінова, О.М. Паламарчука, А.А. Пересади, С.Ф. Покропивного, Н.М. Сіренко, Г.А. Семенова, М.П. Сороки, А.І. Сухорукова, Н.В. Тарасової, А.А. Ткача, І.І. Туболець, Д.М. Черваньова, М.Г. Чумаченка, Г.А. Швиданенка, В.Я. Шевчука та ін. Серед зарубіжних

науковців дослідження проводили О.І. Амоша, І.А. Бланк, О.А. Джусов, О.А. Левкович, Т.Ф. Манцерова, А.В. Мертенс, Є.Г. Петухова, С.Я. Салига, В.І. Скала.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Інвестиції та інвестиційна діяльність виступають одним із найважливіших чинників розширення та відтворення основних засобів і виробничих потужностей підприємств на базі науково-технічного прогресу, впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій для створення конкурентоздатного виробництва та економічного зростання. Інноваційні інвестиції забезпечують кількісні та якісні поліпшення виробничої діяльності підприємств завдяки впровадженню технологічних новацій і здійснюються з метою отримання прибутку, скорочення витрат на виробництво, підвищення конкурентних переваг, досягнення соціального або екологічного ефекту.

Основною метою інвестиційно-інноваційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань: досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства; максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності; мінімізація інвестиційних ризиків; забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства, зниження рівня негативного впливу на навколишнє середовище і збереження природних ресурсів. Проте, незважаючи на велике різноманіття існуючих наукових проблем та глибину їх дослідження, у сучасній економічній науці недостатньо уваги приділяється вивченню саме інвестиційно-інноваційних процесів в аграрному секторі, тому вони потребують подальшого розгляду та деталізації, особливо у контексті збереження природних ресурсів і підвищення рівня екологічної свідомості.

Постановка завдання. Враховуючи актуальність питання щодо активізації інвестиційно-інноваційних процесів в аграрному секторі, існує потреба у розробці рекомендацій щодо розвитку галузі у поєднанні зі створенням передумов до підвищення рівня інвестиційної привабливості. Метою дослідження є обґрунтування передумов до активізації інвестиційно-інноваційних процесів у розвитку аграрного сектора, виявлення можливостей у підвищенні рівня інвестиційної привабливості з метою технологічного оновлення та переходу на ресурсозберігаючі технології.

Виклад основного матеріалу дослідження. Останнім часом особливої актуальності набуває питання формування ефективної системи забезпечення інвестиційної діяльності. Саме інвестиції та інвестиційна діяльність виступають одним із найважливіших чинників розширення та відтворення основних засобів і розширення виробничих потужностей підприємств, впровадження інноваційних та ресурсозберігаючих технологій для створення конкурентоздатного виробництва та економічного зростання. Під час формування інноваційно-інвестиційного потенціалу підприємств агарного сектора варто ураховувати істотний вплив таких факторів: інвестиційна поведінка; інвестиційна та інноваційна активність; економічне зростання; ресурсне забезпечення й амортизаційна політика; кваліфікація персоналу; конкурентоспроможність продукції та підприємства; рівень розвитку виробництва; тип і орієнтація організаційної структури; рівень інвестиційної привабливості, рівень соціальної та екологічної відповідальності.

У розвитку аграрного сектора особливої актуальності набуває питання щодо запрова-

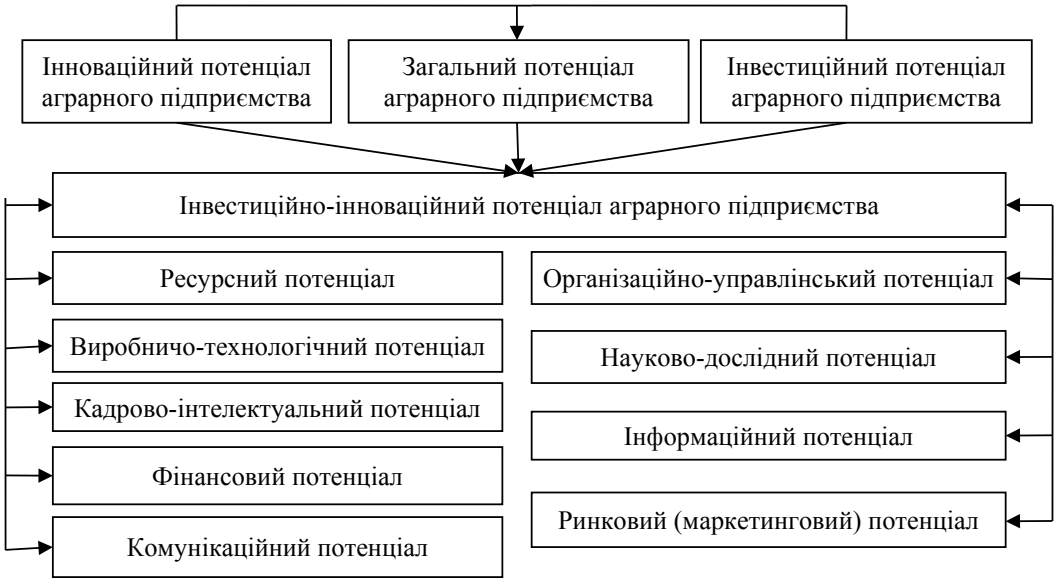


Рис. 1. Основні складові інвестиційно-інноваційного потенціалу підприємств аграрного сектора

Джерело: розроблено з використанням літературних джерел

дження ресурсоощадних технологій вирощування сільськогосподарських культур з метою обмеження негативного впливу на навколишнє середовище. Саме тому нарощування сукупного інвестиційного потенціалу і його використання з метою технологічного оновлення виробництв нині є актуальним.

Виявлено, що інвестиційний потенціал розглядають як сукупність інвестиційних ресурсів, які складають ту частину накопиченого капіталу, яка представлена на інвестиційному ринку у формі потенційного інвестиційного попиту, здатного перетворитися на реальний інвестиційний попит, який би задоволення матеріальних, фінансових і інтелектуальних потреб відтворення капіталу. Основні складові інвестиційно-інноваційного потенціалу представлено на рисунку 1.

З метою практичного використання інвестиційного потенціалу необхідною є розробка стратегії управління інвестиційно-інноваційною діяльністю підприємства.

Стратегією визначаються найдоцільніші способи та напрями вкладення інвестиційних ресурсів у процес, який спрямований на впровадження науково-технічних розробок з метою освоєння випуску конкурентоспроможної інноваційної продукції та покращення її якості, постійне удосконалення технології виготовлення та зайняття оптимальної ніші сільськогосподарським підприємством як на внутрішньому так і зовнішньому ринках [1].

Інвестиційно-інноваційна стратегія є не лише стратегією, що дає змогу отримувати додатковий прибуток, а і способом формування, утримування та розвитку конкурентних переваг. Проте вона завжди пов'язана з ризиком повної або часткової втрати вкладених коштів для досягнення поставлених цілей [2].

Для реалізації інвестиційно-інноваційної стратегії на підприємствах важливе значення мають джерела фінансування (табл. 1).

За сучасних умов існування підприємств в основу стратегічного управління інвестиційно-інноваційною діяльністю повинно бути покладено комплексне забезпечення управління ресурсами на усіх стадіях виробництва [4].

Для аграрного сектора у сукупність ресурсів обов'язково включають і природні (з урахуванням біологічних особливостей окремих видів ресурсів), які здійснюють переважаючий вплив на можливості підприємства нарощувати власні виробничі потужності, у тому числі у процесі мобілізації ресурсів з метою запровадження інновацій.

Для того щоб стратегія управління інвестиційно-інноваційною діяльністю була комплексною та ефективною, необхідно, щоб у її складі були окремо розглянуті маркетингова та технічна політика підприємства, політика структурних змін. Виявлено, що послідовність складових повинна охопити найважливіші ланки діяльності підприємства, які безпосередньо стосуються: розроблення та реалізації стратегії розвитку і поведінки у зовнішньому середовищі, розробки та реалізації стратегії відносно до продукції, яку виробляє підприємство, розроблення та реалізації стратегії щодо персоналу організації, розробки та реалізації стратегії щодо вироблених цілей підприємства [5].

Процес формування інвестиційно-інноваційної стратегії підприємства проходить певні етапи: визначення періоду реалізації інвестиційної стратегії; визначення стратегічних цілей інвестиційної діяльності; розробка найбільш доцільних шляхів реалізації стратегічних цілей інвестиційної діяльності; конкретизація інвестиційної стратегії за періодами її впровадження передбачає встановлення послідовності та строків досягнення окремих цілей та завдань; оцінювання розробленої інвестиційної стратегії [6].

Інноваційний процес в аграрному секторі повинен ґрунтуватися на інтеграції науки і виробництва та має свою специфіку, створюючи передумови для визначення його характеристики і механізму функціонування. Розглянемо складові організаційно-економічного механізму розвитку аграрного сектора на інноваційній

Таблиця 1

Функціонування системи інвестування інновацій

Етап 1. Визначення джерел		
Державні	Змішані	Недержавні
Етап 2. Акумулювання коштів		
НБУ і його регіональні відділення	Розрахункові рахунки, що використовуються як накопичувальний рахунок із цільовим призначенням	Розрахункові рахунки підприємств різних форм власності
Етап 3. Інвестування мобілізованих коштів		
Здійснення на основі пріоритетності на регіональному рівні напряму НДДКР та інновацій, невідкладної потреби в довгострокових інвестиціях регіонального і державного значення	Визначається кожною структурою самостійно, залежно від мети створення і виду діяльності організації в галузевому та міжгалузевому аспектах	Визначення самостійно кожним колективом, створеним для конкретних завдань
Етап 4. Контроль за використанням інвестицій		
Відповідальні органи	Незалежні експерти галузевого і міжгалузевого рівня	Безпосередньо засновники – акціонери

Джерело: розроблено автором з використанням [3]

основі (табл. 2). На перших етапах інноваційного процесу визначається потреба у нововведенні, здійснюється збір інформації про інновацію та оцінка конкурентоспроможності нововведення. На наступних етапах сутність діяльності підприємств полягає у реалізації опрацьованих підходів впровадження інновацій.

Досліджуючи сучасний стан формування процесів трансформації галузі на інноваційний тип господарювання, представимо етапи забезпечення ефективного освоєння інновацій, які включають: визначення необхідності в інноваціях, збір інформації про інновації, визначення організаційно-економічних та екологічних підходів впровадження інновацій, упровадження інновацій, оцінювання результатів запровадження інновацій.

Визначено, що взаємини між учасниками інноваційного процесу у організаційно-економічному механізмі набувають форми підприємницького партнерства. Підприємницькі структури тісно співпрацюють із фінансово-кредитними, науковими установами, інвесторами, постачальниками і збутовими структурами, та можна відзначити активну спільну підприємницьку діяльність на партнерських засадах для задоволення суспільних потреб.

Основною метою інвестиційно-інноваційної діяльності є забезпечення ефективного здійснення стратегії підприємства, яка досягається шляхом реалізації таких завдань: досягнення високих темпів економічного розвитку підприємства; максимізація доходів (прибутків) від інвестиційної діяльності; мінімізація інвестиційних ризиків; забезпечення фінансової стійкості та платоспроможності підприємства [8].

Кожне підприємство має свої особливості господарювання, тому і процес розробки стратегії індивідуальний і залежить від позиції підприємства на ринку, динаміки розвитку, потенціалу, поведінки конкурентів, особливостей продукції. Водночас є основоположні моменти, які дозволяють виділити деякі узагальнені принципи розробки стратегії [9]. Вибір стратегії здійснюється керівництвом підприємства на основі аналізу основних критеріїв впливу, які характеризують її стан. Досліджуються сильні сторони галузі і сильні сторони підприємства, що є найчастіше вирішальними при виборі стратегії. Необхідно прагнути до максимального використання наявних можливостей. При цьому важливо шукати напрями розвитку нових видів бізнесу. Для підприємств аграрного сектора це може бути пов'язане із розвитком логістики.

Суттєво впливають на вибір інвестиційно-інноваційної стратегії фінансові можливості підприємства. Такі кроки у поведінці підприємств, як вихід на недосліджені ринки, розробка нового продукту або перехід у нову галузь, вимагають значних фінансових витрат. Тому підприємства, що мають великі фінансові ресурси або володіють легким доступом до них, перебувають у набагато кращому становищі для вибору варіантів стратегії [10].

На основі опрацьованих літературних джерел виявлено, що процес формування інвестиційно-інноваційної стратегії є тривалим і творчим процесом та базується на прогнозуванні окремих умов здійснення інвестиційно-інноваційної діяльності і кон'юнктури інвестиційного ринку в цілому та у розрізі окремих його сегментів. Складність цього процесу полягає у тому, що здійснюється постійний пошук і оцінка альтернативних варіантів інвестиційних рішень, найповніше відповідаючи іміджу підприємства. Певна складність є й у тому, що стратегія не є незмінною, потребує постійного коригування з урахуванням зміни зовнішніх умов та нових можливостей зростання підприємства [11].

Оцінка стратегії проводитися за такими напрямами: відповідність обраної стратегії стану і вимогам суб'єктів оточення. Перевіряється те, наскільки стратегія ув'язана з вимогами з боку основних суб'єктів оточення, циклу продукту, чи призведе реалізація стратегії до появи нових конкурентних переваг; відповідність обраної стратегії потенціалу і можливостям фірми. У даному випадку оцінюється те, наскільки обрана стратегія відповідає можливостям персоналу, фінансовим ресурсам, чи дозволяє існуюча структура підприємства успішно реалізувати стратегію, чи вивірена програма реалізації у

Таблиця 2

Складові організаційно-економічного механізму розвитку аграрного сектору на інноваційній основі

Організаційні складові	Економічні складові
Вибір організаційних форм підприємницьких структур галузі	Фінансування та кредитування підприємницьких структур галузі
Планування та організація діяльності підприємницьких структур галузі	Оподаткування підприємницьких структур галузі
Стимулювання ефективності інноваційної діяльності підприємницьких структур галузі	Ціноутворення на сільськогосподарську продукцію
Ресурсне та кадрове забезпечення	Фінансування інструментів трансформації галузі на інноваційний тип господарювання
Державне, галузеве й регіональне регулювання розвитком галузі	Страхування ризиків діяльності підприємницьких структур галузі
Прийняття управлінських рішень щодо залучення інвестиційно-інноваційного капіталу	Оцінка ефективності виробництва сільськогосподарської продукції

Джерело: розроблено з використанням [7]

часі; прийнятність ризиків, закладених у стратегію. Оцінка виправданості ризику перевіряється за трьома напрямами: реалістичність передумов, закладених в основу вибору стратегії; негативні наслідки для підприємства, до яких може привести реалізація стратегії; виправданість при можливому позитивному результаті ризику втрат від провалу в реалізації стратегії. Результативність стратегії оцінюється за такими показниками: економічний ефект, чистий прибуток, термін окупності інвестицій, обсяг продажів на внутрішньому і зовнішньому ринку; соціальний ефект; екологічний ефект.

Залежно від мети інвестування, типу управління, характеру економічної ситуації та багатьох інших факторів можна виокремити різні інвестиційні стратегії. До групи базових належать: стратегія збереження – рекомендується інвесторам, які не бажають ризикувати своїм капіталом, а також тим, хто не впевнений у строках інвестування. Оптимальним варіантом стратегії є той, що передбачає термінове виведення основної частини коштів (до 80-90%) з інвестиційного ринку протягом року; стратегія накопичення – орієнтована на інвесторів, які не бажають ризикувати. Метою стратегії є поступовий приріст капіталу, зіставний із дохідністю за безризиковим фінансовим інструментом; стратегія поміркованого росту – рекомендується для інвесторів, які передбачають отримати великі доходи при обмежені потенційних ризиків; стратегія агресивного росту – передбачає отримання максимально можливу дохідність на вкладений капітал за короткий період [12].

Отже, оптимальна інвестиційно-інноваційна стратегія має відповідати таким критеріям: інвестиційна привабливість запропонованих стратегією регіонів, галузей та ринків; взаємоузгодженість та взаємозв'язок стратегічних цілей, завдань і програм; низька чутливість стратегії до змін у зовнішньому середовищі; прийнятний часовий діапазон реалізації стратегії; відсутність суттєвих перешкод на шляху до реалізації стратегії; прийнятний рівень інвестиційних і фінансових ризиків; адекватне ресурсне та організаційне забезпечення стратегії. На основі проведеного аналізу та оцінки можливих варіантів приймається остаточне рішення щодо вибору найбільш доцільною стратегії.

При цьому реалізація стратегії повинна включати не лише економічні, а і соціальні та екологічні вигоди для підприємства, території, галузі. Саме тому розробка і запровадження інвестиційно-інноваційної стратегії розвитку аграрного сектора повинна ґрунтуватися на системному дослідженні усіх критеріїв впливу, від біологічних особливостей окремих видів природних ресурсів до фінансових можливостей і потенційного рівня інвестиційної привабливості окремих підприємств.

Висновки. Інвестиційно-інноваційна діяльність підприємств аграрного сектора повинна бути спрямована на підвищення конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а також запровадження ресурсозберігаючих технологій з метою збереження і відновлення природних ресурсів. Можливості реалізації стратегії інвестиційно-інноваційного розвитку мають тісний зв'язок із фінансовими можливостями підприємств і ґрунтуються на потенційному рівні інвестиційної привабливості.

Дослідження інвестиційно-інноваційної основи у розвитку аграрного сектора свідчить, що на сучасному етапі запровадження техніко-технологічних змін зумовлюється значною мірою необхідністю збереження і відновлення природних ресурсів. Орієнтація галузі на інноваційний розвиток базується на здійсненні системної інвестиційної політики, яка повинна бути спрямована на отримання підприємствами не лише економічних, а і соціальних та екологічних вигід, підвищення конкурентних позицій, розширення виробничих потужностей у виробництві екологічно чистої сільськогосподарської продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Язлюк Б. Економічний зміст інвестиційно-інноваційної діяльності підприємств та напрямки її трансформації / Б. Язлюк // Наука молода : зб. наук. праць молодих вчених Терноп. нац. екон. ун-ту. – Тернопіль : Економічна думка, 2010. – № 6. – С. 47-51.
2. Савчук А.В. Теоретические основы анализа инновационных процессов в промышленности : [монографія] / А.В. Савчук. – Донецк, 2003. – 448 с.
3. Герасимчук В.Г. Розвиток підприємництва: діагностика, стратегія, ефективність / В.Г. Герасимчук. – К. : Вища школа, 1995. – 256 с.
4. Юрій Е.О. Теоретичні засади стратегічного планування діяльності підприємств / Е.О. Юрій // Науковий вісник Буковинської державної фінансової академії. Економічні науки. – 2010. – № 6.– С. 191-196.
5. Рогоза М.Є. Стратегічний інноваційний розвиток підприємств: моделі та механізми / М.Є. Рогоза, К.Ю. Вергал. – Полтава, 2011. – 320 с.
6. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навчальний посібник] / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2004. – 376 с.
7. Тивончук С.О. Організаційно-економічний механізм активізації інноваційного розвитку агропродовольчого комплексу України в ринкових умовах / С.О. Тивончук, Я.О. Тивончук // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 98-105.
8. Бойчик І.М. Економіка підприємств / І.М. Бойчик, П.С. Харів, М.І. Хопчан. – Львів, 2005. – 520 с.
9. Геєць В.М. Інноваційні перспективи України / В.М. Геєць, В.П. Семиноженко. – Х. : Константа, 2006. – 272 с.
10. Титов В.И. Экономика предприятия : [учебник] / В.И. Титов. – М. : Издательско-торговая корпорация «Дашков и К», 2004. – 462 с.
11. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський. – К., 2008. – 116 с.
12. Майорова Т.В. Інвестиційна діяльність : [навчальний посібник] / Т.В. Майорова. – К. : Центр навчальної літератури, 2009. – 520 с.

УДК 338.36:691

Гальцова О.Л.
професор, доктор економічних наук,
завідувач кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету

Кінаш І.П.
доктор економічних наук,
доцент кафедри менеджменту й адміністрування
Івано-Франківського національного технічного
Університету нафти і газу

Шкромида В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку й аудиту
Прикарпатського національного університету
імені Василя Стефаника

Андрусів С.В.
аспірант кафедри економічної теорії,
національної та прикладної економіки
Класичного приватного університету

АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ

ANALYSIS OF INNOVATIVE PROGRESS OF ENTERPRISES OF BUILDING INDUSTRY TRENDS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто тенденції розвитку промисловості будівельних матеріалів на сучасному етапі. Проведено аналіз виробництва продукції підприємств досліджуваної промисловості, виявлено прогалини та запропоновано удосконалення технологій виробництва промисловості будівельних матеріалів на інноваційних засадах, зокрема на базі енергоефективних та екологічно безпечних безвідходних технологій і матеріалів.

Ключові слова: будівельні матеріали, інноваційний розвиток, енергоефективні технології виробництва, будівельний комплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции развития промышленности строительных материалов на современном этапе. Проведен анализ производства продукции предприятий исследуемой промышленности, выявлены пробелы и предложено усовершенствование технологий производства промышленности строительных материалов на инновационных принципах, в частности на базе энергоэффективных и экологически безопасных безотходных технологий и материалов.

Ключевые слова: строительные материалы, инновационное развитие, энергоэффективные технологии производства, строительный комплекс.

ANNOTATION

The article examines the trends in the development of building materials industry today. It was analysed the manufacturing enterprises of this industry, found weaknesses and proposed the improvement of production technology of construction materials on innovative principles, in particular, on the basis of energy efficient and ecologic technologies and materials.

Keywords: building materials, innovative development, energy production technology, building complex.

Постановка проблеми. Промисловість будівельних матеріалів є надзвичайно енергоємною галуззю, в діяльності якої залучено близько 10% працюючого населення країни. Від функціонування цієї галузі залежить будівельний комплекс та житлово-комунальне господарство загалом, тому підвищення ефективності та конкурентоспроможності діяльності цієї підгалузі, потребують активізації інноваційних процесів, спрямованих на інноваційний розвиток підприємств і усієї галузі в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем інноваційної діяльності присвячена значна кількість наукових робіт як вітчизняних, так і зарубіжних учених, зокрема: Л. Антонюка [1], М. Зубця [2], С. Ілляшенка [3], Н. Цепенюк [4], П. Микитюка [5], О. Шубравської [6], Й. Шумпетера [7] та багато ін.

Проте чимало питань, пов'язаних із інноваційним розвитком, саме промисловості будівельних матеріалів залишилися нерозглянутими і потребують критичного аналізу.

Постановка завдання. Завдання полягає в тому, щоб провести аналіз інноваційного розвитку промисловості будівельних матеріалів для визначення проблем, що існують у галузі та шляхів їх подолання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Значний вплив на стан промисловості будівельних матеріалів та будівельного комплексу загалом спричинила глобальна економічна криза. За даними Держстату [8], обсяг виконаних будівельних робіт по Україні у 2014 році скоротився на 48,2% і становив лише 37886,8 млн грн. Зменшення обсягів будівництва відбулося за усіма видами будівельної діяльності (рис. 1).

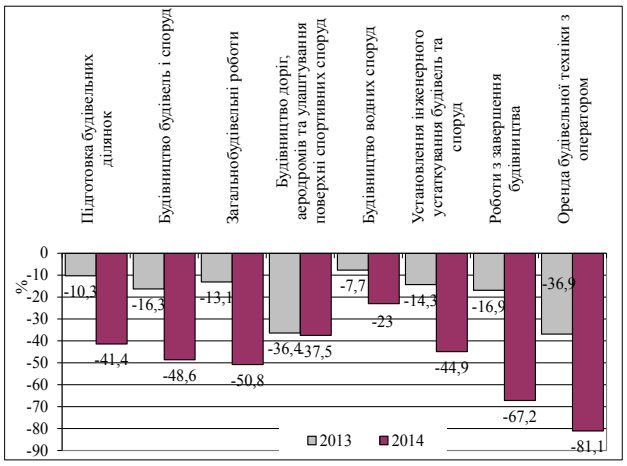


Рис. 1. Темпи зниження обсягів робіт за видами будівельної діяльності в Україні у 2013–2014 роках (у % до попереднього року)

Джерело: побудовано на основі статистичних даних [8]

Зниження обсягів будівельних робіт звичайно вплинуло на стан підприємств промисловості будівельних матеріалів. Разом з будівництвом промисловість будівельних матеріалів в Україні демонструвала стабільне зростання, починаючи з 2010 року. Варто зазначити, що у 2013–2014 роках відбулися значні зміни у структурі асортименту та обсягах випуску будівельних матеріалів (табл. 1). Спад, що розпочався у червні-серпні 2013 року, посилившись у 2014 році, призвів до зниження виробництва фактично за усіма видами продукції промисловості будівельних матеріалів.

Як ми бачимо із таблиці 1, спад виробництва відбувся фактично за усіма видами продукції промисловості будівельних матеріалів. Цей факт можна пояснити економічною кризою в країні, нестабільним політичним становищем, скороченням інвестицій населення у будівництво. Відповідно, усі ці причини факти напряму впливають на промисловість будівельних матеріалів. Підприємствам цієї галузі потрібно постійно слідкувати за тенденціями ринку та переорієнтовуватися на нові інноваційні матеріали і технології, що дасть змогу витримати конкуренцію на фоні значного зниження попиту та вийти з кризи.

Проаналізувавши наукову літературу [1; 2; 3; 4; 5; 6; 7], виділимо основні стратегічні напрями інноваційного розвитку промисловості будівельних матеріалів у світі та можливості їхньої трансформації у будівельний комплекс України [5].

Зважаючи на зростання попиту на продукцію стінових будівельних матеріалів, виробники цегли прагнуть удосконалити не лише технологічний процес, а й покращити якість продукції, зовнішній вигляд, теплоізолюючі характеристики, проводиться пошук нових форм, видів, кольорів. До основних напрямів розвитку виробництва керамічних цегляних виробів можна віднести: виготовлення цегли з покращеними теплоізоляційними характеристиками за рахунок оптимізації і збільшення пустотілості та пористості структури самого матеріалу; збільшення частки випуску оздоблювальної лицевої цегли з покращеними дизайнерськими властивостями від новітніх технологій фарбування до зміни текстури поверхні.

Одним із напрямів покращення ефективності теплоізоляції стінових матеріалів є засто-

Таблиця 1

Виробництво деяких видів продукції промисловості будівельних матеріалів в Україні

Будівельні матеріали \ Роки	2010	2011	2012	2013	2014
Плити та плитки керамічні, млн м^2	20,6	22,1	28,6	41,3	44,3
Цегла керамічна невогнетривка будівельна, млн шт. умовн. цегли	1890	2054	2312	2183	991
Цемент, млн т	12,2	13,7	15,0	14,9	9,5
Блоки та цегла з цементу, штучного каменю чи бетону для будівництва, млн шт. умовн. цегли	1834	1969	2225	2077	951
Елементи конструкцій збірні для будівництва з цементу, бетону чи штучного каменю, тис. м^3	3204	3732	4597	3792	1611
Листи гофровані, шифер та аналогічні вироби з азбестоцементу, млн умовн. плит	811	748	632	599	390
Вироби з асфальту або аналогічного матеріалу в рулонах, млн м^2	56,2	56,6	55,5	50,4	28,7
Шлаковата, вата мінеральна силікатна та аналогічні мінеральні вати (включно суміші) в блоках, листах чи рулонах, тис. м^3	191	187	252	212	439
Гіпс, тис. т	381	376	743	1161	711
Вапняк, млн т	25,1	27,8	30,0	26,7	17,7
Крейда, тис. т	4352	5012	5572	5589	215
Піски природні, млн м^3	10,7	12,8	14,7	15,1	5,9
Галька, гравій, щебінь та камінь дроблений, млн м^3	37,8	45,8	60,2	62,6	38,7
Каолін та глини каолінові інші, тис. т	1566	1731	2172	1775	1053

Джерело: побудовано на основі статистичних даних [8]

сування теплоефективних зовнішніх конструкцій на базі сучасних утеплювачів: пінопластів, мінераловати, піноскла, виробів з ніздрюватих бетонів, пористої кераміки.

Як свідчить досвід розвинених країн, перспективним теплоізоляційним матеріалом є ніздрюваті бетони. Застосування ніздрюватих бетонів дозволяє знизити витрати на опалення приміщення на 70-80%, їхні теплоізолюючі характеристики у 3-4 рази кращі за показники цегли і панельних виробів. До таких матеріалів належать, зокрема, термоблоки. Термоблоки містять заповнювач з мінералізованої цементом технічної піни і вкриті оболонкою з стійкого бетону.

Ще однією із новітніх розробок для покращення якості теплоізоляції є використання вакуумних матеріалів. Перспективним напрямом, як зазначається у [3], є створення вакуумних ізоляційних панелей з наповнювачами з пористих матеріалів – дрібних порошків й аерогелів.

Виробництво покрівельних матеріалів.

До основних видів покрівельних матеріалів, що використовуються на сьогодні, належать: бітумна, керамічна, цементно-піщана, полімерна черепиці, металочерепиця, азбестоцементний шифер, єврошифер, руберойд, єврорубероїд, полімерні мембрани.

До основних тенденцій розвитку рулонних покрівельних матеріалів належать:прагнення замінити картон новою довговічною і міцною основою (поліестр, скловолокно); застосування нових видів бронюючих посипок (використання сланцевої і керамічної крихти); Заміна багатошарових покриттів одним композиційним матеріалом (дана технологія дозволяє настилати рулонне покриття за один раз);Використання синтетичних рулонних матеріалів (без бітумних) – полімерних мембран. На ринку ЄС частка цих матеріалів складає 25% і збільшується з року в рік. При правильному використанні термін експлуатації мембран сягає 30 років – це є найвищим показником серед м'яких покрівель.

Перевагами синтетичних рулонних матеріалів є можливість організації на плоских покрівлях автостоянок, дитячих і спортивних майданчиків, посадки на покрівлях газонів, кущів тощо.

До матеріалів нового покоління належать супердифузні мембрани (наприклад, євробар'єр), що використовуються при захисті теплоізоляції фасадних і покрівельних конструкцій від проникнення вологи і вітру.

Виробництво скла і віконних конструкцій.

Виготовлення скла займає вагоме місце у промисловості будівельних матеріалів. Сьогодні існують споруди, 80% фасадної площі яких займає скло.

Одним із основних напрямів розвитку виробництва листового скла є нанесення різних видів напилень і плівок. Серед них провідні позиції на ринку займають:

1. Енергозберігаюче скло – містить покриття, яке відбиває інфрачервоне випромінювання назад у приміщення. Даний вид скла широко використовується для покращення теплоізоляційних властивостей вікон.

2. Ламіноване скло (триплекс) – багатошарове, всередині якого є полімерна плівка. При руйнуванні осколки залишаються закріпленими на проміжному шарі, і за рахунок цього дане скло є безпечним для людей. Ламіноване скло може бути куленепробивним, характеризується хорошими звукоізолюючими властивостями.

3. Сонцезахисне скло, основною функцією якого є захист приміщень від ультрафіолетового випромінювання. Дане скло має напилення з оксиду металу, що створює ефект дзеркальної поверхні. Сонцезахисне скло широко використовується при склінні фасадів.

4. Захисне скло, отримане при додатковій термічній обробці. При ударі таке скло розбивається на безпечні осколки округлої форми. Використовується при підвищених вимогах до техніки безпеки.

До перспективних напрямів також варто віднести самоочисні скла Neat від компанії Cardinal CG Company (США), при попаданні на які ультрафіолету відбувається хімічна реакція, що спричинює органічне розкладання грязьових утворень.

Скляна галузь в Україні успішно розвивається. Лідером виробництва листового скла є ЗАТ «Лисичанський склозавод «Пролетарій», який виготовляє скло за сучасною флоат-технологією.

Виробництво облицювальних та оздоблювальних матеріалів.

Зростання добробуту населення сприяє підвищенню вимог до якості дизайну житлових помешкань. Люди стали більш вибагливі до креативності, новизни як інтер'єру, так і архітектури будинку, що стимулює розвиток виробництва високоефективних облицювальних та оздоблювальних матеріалів, зокрема гіпсокартонних та гіпсоволокнистих листів, фарб, керамічної плитки, лінолеуму, ламінату, ковроліну, сухих будівельних сумішей.

Значного поширення набуло використання готових шпаклівок. У США готові шпаклівки займають 90% ринку, у Німеччині – близько 50%.

Останніми роками інноваційними серед оздоблювальних матеріалів стали шпаклівки з додаванням наночастинок. Такі матеріали володіють високою паропроникністю, гладкою поверхнею, що перешкоджає осіданню пилу. Проте за ціною вони залишаються принаймні вдвічі дорожчими.

Проте у даний час усе актуальнішим стає питання виробництва будівельних матеріалів на інноваційній основі, зокрема розробка і впровадження у виробництво енергоефективних технологій. Розглянемо вирішення проблеми енергозбереження на двох рівнях:

1. Виготовлення будівельних матеріалів.

Промисловість будівельних матеріалів є надзвичайно енергоємною галуззю, оскільки для отримання потрібного мінерального складу матеріалу з відповідними фізико-технічними властивостями необхідне застосування високих температур. Так, для виробництва цементного клінкеру потрібна температура 1450°С, вапна – 1100-1200°С, при варінні скла – 1500°С і вище, керамічної цегли – 1000-1100°С [5]. Великих затрат електроенергії потребує і попереднє подрібнення сировини. Зважаючи на величезні об'єми виробництва будівельних матеріалів, одразу стає зрозумілою проблема економії енергоресурсів.

З огляду на це, у світі активно впроваджують новітні розробки ефективних енергозберігаючих методів виготовлення будівельних матеріалів.

Переходом на сухий спосіб виробництва цементу і вапна активно займаються білоруські вчені. Зокрема, вони винайшли технологію виготовлення вапна сухим способом з використанням приладів швидкісної термообробки, що дозволяє прискорити процеси тепло та масообміну при сушінні та випалюванні в декілька сот разів. Дана методика дає можливість економити близько 40% палива. Вапно, що отримується, є не тільки високореакційним, а й дрібнопомеленим, що забезпечує економію електроенергії і на силікатних заводах, оскільки не потребує додаткового помолу [4].

В Україні лідером виготовлення цементу сухим способом є ПАТ «Івано-Франківськцемент». Також за цією технологією виробництва цементу працюють заводи ВАТ «Кривий Ріг Цемент», ВАТ «Дніпроцемент» та ВАТ «Подільський цемент».

2. Удосконалення системи утилізації відходів будівництва.

Усе частіше світова спільнота звертає увагу на проблеми екології і безпеки промислового виробництва для населення. Оскільки будівництво є одним із головних споживачів природних ресурсів, його роль в раціональному і бережному їх використанні є величезною. Причому пріоритетними тут є не тільки проблеми видобування мінеральної сировини, а й утилізація відходів, у тому числі і від зносу будівель.

Перспективним напрямом вирішення проблем будівельних відходів є їхні переробка і повторне використання. Якщо раніше цьому напряму науковці і забудовники не приділяли належну увагу, то із зростанням цін на будівельні матеріали значно збільшилися обсяги використання вторинних будівельних матеріалів. Будівництво вимагає піску, щебеню у величезних кількостях, значну частину яких можна отримати, наприклад, при переробці бетону і залізобетону. Використання вторинних будівельних матеріалів спричинює здешевлення будівництва, сприятливо впливає на екологічну ситуацію, оскільки зменшує навантаження на міські полігони, мінімізує необхідну кількість земельних ділянок, виділених під побудову нових сміттєзвалищ.

За розрахунками науковців, у середньому по Україні собівартість 1м3 щебеню і питомі капіталовкладення на його виробництво з природної сировини у два рази вищі, ніж отримання 1м3 щебеню із вторинних мінеральних ресурсів [1, с. 78].

Добування мінеральної сировини (пісок, бутовий камінь, гравій тощо) безпосередньо пов'язане із рекультивацією використаних кар'єрів. Як показує практика, на ділянках, розміщених поблизу кар'єрів, відбуваються гідрологічні і гідрогеологічні зміни, забруднюються підземні води, змінюється ландшафт території. Враховуючи лише ці аспекти, відразу стає зрозумілою актуальність проблеми рекультивації кар'єрів і повернення їх до раціонального використання, одним із шляхів вирішення якої, як зазначається у [6, с. 58], є використання будівельних відходів як засобу заповнення кар'єрів. У даному випадку потрібно враховувати наявність у будівельних відходах шкідливих домішок, що можуть негативно вплинути на навколишнє середовище і здоров'я людей (наприклад, наявність формальдегідів, які використовуються при обробці дерева), сумісність відходів із природними матеріалами кар'єру.

Окрім використання будівельних відходів у будівництві, набуває широкого розповсюдження застосування техногенних відходів (доменні шлаки, зоошлакові відходи) при виробництві будівельних матеріалів. Для Європи це вже давно увійшло в практику – як альтернатива природній сировині техногенні відходи використовуються в якості добавки при виробництві цементного клінкеру, цегли, бетонів.

Висновки. Як показує аналіз, забезпечення конкурентоспроможності продукції промисловості будівельних матеріалів можливе лише за умови інноваційного розвитку на базі енергоефективних та екологічно безпечних безвідходних технологій і матеріалів. Розроблення та впровадження досягнень науково-технічного прогресу в даному напрямі як у сфері виробництва будівельних матеріалів, так і в управлінні будівельним комплексом загалом є необхідною умовою їх ефективного функціонування та виходу з кризового стану.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Антонюк Л.Л., Поручник А.М., Савчук В.С. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
2. Зубець М.В. Доповідь на парламентських слуханнях «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010–2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» / М.В. Зубець [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.kmu.gov.ua.
3. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: про-

блеми, концепції, методи : [навч. посібник] / С.М. Ілляшенко. – Суми : ВТД «Університетська книга», 2003. – 278 с.
4. Цепенюк Н.М. Промисловість будівельних матеріалів у системі стратегічного розвитку економіки регіону : дис. … канд. екон. наук : спец. 08.00.05 / Цепенюк Наталія Михайлівна ; Львів. Нац.. акад. наук України. Інститут рег. досл. – Л., 2011. – 200 с.
5. Микитюк П.П. Сучасний стан та перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку будівельної галузі / П.П. Микитюк // Вісник Хмельницького національного університету. Економічні науки. – Хмельницький. – 2012. – № 4. – Т. 2(190). – С. 116-119.
6. Шубравська О.В. Інноваційні трансформації будівельного сектора економіки: світові тенденції та вітчизняні реалії / О.В. Шубравська // Економіка і прогнозування. – 2010. – № 3. – С. 90-102.
7. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.
8. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК 332.2

Гнаткович О.Д.
професор, доктор економічних наук,
Львівський інститут економіки і туризму

ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЧНОГО СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ

THEORETICAL, METHODOLOGICAL AND PRACTICAL PRINCIPLES OF ENVIRONMENTAL INSURANCE OF AGRICULTURAL LANDS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Обґрунтовано необхідність розроблення теоретичних положень, методологічних основ та практичних рекомендацій щодо формування та функціонування ринку екологічного страхування сільськогосподарських земель. Проаналізовано сучасний ринок екологічного страхування сільськогосподарських земель в Україні. Здійснено класифікацію екологічних ризиків для земельних ділянок у процесі їх використання. Узагальнено досвід зарубіжних країн щодо формування та функціонування ринку екологічного страхування земельних ділянок. Запропоновано створити базу даних земельних ділянок «браунфілд» в Україні і запровадити екологічне страхування від перевищення витрат на очищення земельних ділянок.

Ключові слова: екологічне страхування, ринок екологічного страхування сільськогосподарських земель, екологічний ризик, браунфілд.

АННОТАЦИЯ

Обосновано необходимость разработки теоретических положений, методологических основ и практических рекомендаций относительно формирования и функционирования рынка экологического страхования сельскохозяйственных земель. Проанализировано современный рынок экологического страхования сельскохозяйственных земель в Украине. Осуществлено классификацию экологических рисков для земельных участков в процессе их использования. Обобщено опыт зарубежных стран относительно формирования и функционирования рынка экологического страхования земельных участков. Предложено создать базу данных земельных участков «браунфилд» в Украине и ввести экологическое страхование от превышения затрат на очистку земельных участков.

Ключевые слова: экологическое страхование, рынок экологического страхования сельскохозяйственных земель, экологический риск, браунфилд.

ANNOTATION

The necessity of the development of theoretical positions, methodological bases and practical recommendations for the formation and functioning of environmental insurance of agricultural lands were substantiated. The modern environmental insurance market of agricultural lands in Ukraine was analyzed. The classification of the environmental risks of lands during their use was made. The experience of foreign countries regarding the formation and functioning of environmental insurance of lands was generalized. A database of «brownfields» in Ukraine and environmental insurance of excess costs on clearing lands were offered.

Keywords: environmental insurance, environmental insurance market of agricultural lands, environmental risk, brownfield.

Постановка проблеми. За останні десятиріччя процеси погіршення стану сільськогосподарських земель сягнули загрозливого рівня. Деградація ґрунтів перевищує 60%, втрати гумусу і поживних речовин – 43%, щорічні втрати ґрунту від ерозії – 600 млн тонн [7]. Окрім цього спостерігаються й інші негативні явища: збільшуються площі засолених та підлужених земель, триває техногенне забруднення території викидами промислових підприємств, транспортом й іншими об'єктами господарювання, відбувається переущільнення ґрунту, замулювання та утворювання кірки, забруднення пестицидами та іншими агрохімікатами [4]. В останні роки еволюційний характер цих негативних процесів супроводжується ще й аномальними явищами природного і техногенного походження. Зокрема, це: катастрофічні зливи, що супроводжуються інтенсивним змивом ґрунту (наприклад, на північному заході Миколаївської області, 2007-2008 рр.); пилові бурі, які можна віднести до екологічної катастрофи національного масштабу (наприклад, 23-24 березня 2007 року, що охопили 50% степової зони України) [5]. У Миколаївській області постраждало 650 тис. га земель, а загальні збитки у цінах 2007 року були оцінені у 607,8 млн грн [5]. В Україні щороку виникає 140-150 техногенних аварій регіонального та державного рівнів, які безпосередньо або опосередковано впливають на якість сільськогосподарських земель. Для умов України формування ринку екологічного страхування сільськогосподарських земель є одним із ефективних кроків щодо подолання негативних тенденцій, пов'язаних із погіршенням стану земель сільськогосподарського призначення внаслідок стихійних лих, техногенних аварій та катастроф, котрі, як відомо, супроводжуються величезними матеріальними збитками.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями визначення концептуальних ознак формування ринку екологічного страхування земельних ділянок присвячено достатню кількість наукових праць вчених України, серед них: О. Коваль, А. Кошель, У. Лаврик, В. Ткаченко, А. Третяк, В. Хобта та інші. Проте, ринок екологічного страхування стосовно погіршення якісних характеристик сільськогосподарських земель досі не набув поширення в Україні, що зумовлюється недосконалістю нормативно-правової бази, недостатністю інформаційного та матеріального забезпечення, відсутністю методичного забезпечення й підготовки кадрів.

Мета дослідження – розроблення теоретичних положень, методологічних основ та практичних рекомендацій щодо формування та

функціонування ринку екологічного страхування сільськогосподарських земель.

Виклад основного матеріалу. Під час використання сільськогосподарських земель виникають такі екологічні ризики: природні – зумовлені природними явищами або процесами метеорологічного, геологічного та гідрологічного характеру; антропогенні – зумовлені діяльністю або бездіяльністю користувачів-суб'єктів господарювання; техногенні – зумовлені надзвичайними ситуаціями техногенного характеру. Основними суб'єктами ринку екологічного страхування земельних ділянок є: вуглевидобувна, газова, металургійна, переробна, хімічна промисловості, об'єкти трубопровідного та залізничного транспорту, водогосподарська, лісогосподарська, сільськогосподарська та військова діяльності. У Державному бюджеті України на збереження, відтворення й забезпечення раціонального землекористування у 2010 році передбачалося лише 470 тис. грн. [3], що, звичайно, недостатньо для подолання негативних тенденцій, пов'язаних із погіршенням стану земельних ділянок внаслідок стихійних лих, техногенних аварій та катастроф. Тому важливим є розвиток ринку екологічного страхування сільськогосподарських земель, що забезпечить можливість додаткового фінансування землеохоронних заходів.

Сьогодні в Україні існує ринок страхування сільськогосподарських земель, що є складовою частиною ринку екологічного страхування земельних ділянок. Сюди можна віднести такі види обов'язкового і добровільного екологічного страхування: страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, яку може бути заподіяно довкіллю або здоров'ю людей під час зберігання та застосування пестицидів і агрохімікатів й страхування сільськогосподарської продукції відповідно. Він охоплює близько 5% українських сільгоспвиробників. У розвинених країнах цей показник перевищує 60%, а в деяких доходить і до 100% (наприклад, в Кіпрі та Ізраїлі). Проте, ринок екологічного страхування сільськогосподарських земель досі не набув поширення в Україні.

Проаналізувавши досвід зарубіжних країн можна зазначити, що в високорозвинених країнах, наприклад, США здійснюють екологічне страхування земельних ділянок, які мають назву «браунфілд» [2]. В Європі не існує загальновживаного, прийнятого визначення «браунфілду». Цей термін має відмінне значення в різних країнах. Наприклад, у Північній Америці (США та Канада) термін часто розглядають як синонім забрудненої землі, в Англії вживають термін «попередньо розроблена земельна ділянка», у Шотландії використовують терміни «покинута земельна ділянка» та «вільна земельна ділянка». До об'єктів «браунфілд» можна віднести земельні ділянки під недіючими автозаправними станціями і хімчистками, залізничними станціями, фабриками, закритими військовими базами та ін. *National Brownfield Association (NBA)* вважає, що екологічна небезпека присутня в 20-50% всієї індустріальної нерухомості. Згідно даних NBA у США є від 400 тис. до більш ніж мільйон об'єктів «браунфілд». В Україні, на жаль, не можна визначити скільки є об'єктів «браунфілд», оскільки такої статистики не ведеться. Проектом постанови Кабінету Міністрів України «Про затвердження Державної цільової економічної програми розвитку інвестиційної діяльності на 2011-2015 роки» було передбачено створення та підтримку діяльності бази даних земельних ділянок «браунфілд». На створення інформаційного ресурсу та його підтримку було призначено фінансування з державного бюджету в обсязі 240 тис. грн на весь період програми. Втім проект не був затверджений. Насправді, загроза від таких об'єктів чимала, тому в цілях екологічної безпеки та напрямі забезпечення сталого розвитку територій, доцільно запровадити базу даних земельних ділянок «браунфілд» в Україні [2].

У наш час найбільш поширеним в екологічному страхуванні земельних ділянок «браунфілд» є договір страхування «Обмеження витрат на очищення». Він призначений для зниження ризику та невизначеності у зв'язку з виконанням очисних робіт. Відшкодуванню підлягають витрати, що перевищують запланований рівень очисних витрат. Цей договір розрахований на різних страхувальників, зокрема, на власників, продавців, покупців і операторів забруднених об'єктів, розробників «браунфілд», інвесторів, менеджерів з управління нерухомістю, підрядників очисних робіт. Структура страхового договору дає змогу пристосувати його до різних сценаріїв очисних робіт, а також до конкретних потреб страхувальників. Так, новий власник об'єкта отримує страховий захист на випадок фінансових втрат, внаслідок яких може знизитися прибутковість його фірми. Для продавця цей вид страхування вигідний з погляду формування бюджету або залучення покупця. За рахунок страхування ризику додаткових витрат забезпечується захист фінансового стану позичальника та вартості забезпечення кредиту. Всі зацікавлені сторони – держава, власники, треті особи та інвестори – отримують гарантію наявності коштів на завершення очисних робіт у разі перевищення запланованого рівня витрат [1]. Цей вид є одним із перспективних напрямів для формування ринку екологічного страхування сільськогосподарських земель в Україні.

Для ефективної організації екологічного страхування сільськогосподарських земель пропонується створити новий орган спеціалізованого земельного страхування, який дозволить проводити попереджувальні і відновлювальні роботи, а також контролювати і стимулювати процеси виконання землекористувачем комплексу обов'язкових заходів щодо охорони

земель. Окрім цього, пропонується органам виконавчої влади у сфері управління земельними ресурсами забезпечувати такі страхові організації базою даних об'єктів страхування, класифікацією страхових ризиків, системою пропозицій щодо зниження ризиків господарської діяльності, інформацією про наявність територій, які знаходяться в зоні дії небезпечних природних і техногенних процесів, необхідної для встановлення страхових тарифів. Також необхідним елементом існування страхової системи є забезпечення спеціалізованими кадрами, а також питання фінансування науково-дослідних робіт і підготовки кадрів з питань земельного страхування. Формування системи екологічного страхування сільськогосподарських земель потребує обов'язкової участі держави, що дасть змогу значно збільшити надходження грошових коштів з позабюджетних джерел на запобігання і ліквідацію негативних наслідків природних та антропогенних процесів, сприятиме підвищенню фінансової стійкості землеробського виробництва [6].

Висновки. Ринок екологічного страхування сільськогосподарських земель в Україні досі не набув поширення, що зумовлюється недосконалістю теоретико-методологічних та практичних рекомендацій, нормативно-правової бази, недостатністю інформаційного та матеріального забезпечення, відсутністю належної підготовки кадрів. У наш час значного поширення у розвинених країнах набуло страхування від перевищення витрат на очищення земельних ділянок, яке забезпечує страхувальнику відшкодування його витрат у випадку, якщо їх розмір перевищить запланований рівень очисних витрат. Екологічна небезпека від земельних ділянок «браунфілд» чимала, тому в цілях екологічної безпеки і в напрямі забезпечення сталого розвитку територій доцільно створити базу даних земельних ділянок «браунфілд» в Україні і запровадити екологічне страхування від перевищення витрат на очищення земельних ділянок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Абалкина И.Л. Экологическое страхование в США / И.Л. Абалкина [Электронный ресурс]. – Режим доступу : http://www.insur-info.ru/press/60407.
2. Василишин Х.Р. Сучасний стан земельних ділянок типу «браунфілд» у контексті сталого розвитку / Х.Р. Василишин // Україна: Схід-Захід – проблеми сталого розвитку : матеріали другого туру Всеукр. наук.-практ. конф., 24–25 листопада 2011 р. – Львів : РВВ НЛТУ України, 2011. – С. 50–53.
3. Закон України «Про державний бюджет України на 2010 рік» // Відомості Верховної ради України. – № 22-23, № 24-25. – 2010. – ст. 263.
4. Зубець М. Наші чорноземи неоціненне надбання природи / М. Зубець, С. Балюк, Б. Носко // Голос України № 59(4559). – 02.04.2009. – С. 18–19.
5. Макарова Г.А. Деградація ґрунтів Миколаївської області : причини виникнення та сучасний стан / Г.А. Макарова, М.О. Троїцький, М.М. Попова // Наукові праці : Науково-методичний журнал. – Т. 132. – Вип. 119. Екологія. – Миколаїв : Вид-во ЧДУ ім. Петра Могили, 2010. – С. 74–79.
6. Перун Н.Я. Екологічне страхування сільськогосподарських земель як напрямок їх охорони / Н.Я. Перун // Інноваційна економіка. – 2013. – № 8. – С. 179–182. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/UJRN/inek_2013_8_39.
7. Сайко В.Ф. Системи обробітку ґрунтів в Україні / В.Ф. Сайко // Зб. наук. праць Національного наукового центру «Інститут землеробства УААН». – К. : ЕКМО, 2007. – Вип. 1. – С. 3–10.

УДК 330.341

Деділова Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

Марченко І.Ю.
студентка
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТА УТРИМАННЯ МЕРЕЖІ АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ

PROBLEMS OF DEVELOPMENT FUNDING AND HOLDING THE NETWORK OF PUBLIC ROADS

АНОТАЦІЯ

У статті виявлено проблеми фінансування розвитку та утримання мережі автомобільних доріг загального користування України, запропоновано шляхи їх вирішення на основі аналізу сучасного стану мережі автомобільних доріг та загального аналізу структури джерел формування доходів і видатків дорожнього фонду України.

Ключові слова: автомобільні дороги, дорожня мережа, бюджетне фінансування, дорожній фонд, державно-приватне партнерство.

АННОТАЦИЯ

В статье выявлены проблемы финансирования развития и содержания сети автомобильных дорог общего пользования Украины, предложены пути их решения на основе анализа современного состояния сети автомобильных дорог и общего анализа структуры источников формирования доходов и расходов дорожного фонда Украины.

Ключевые слова: автомобильные дороги, дорожная сеть, бюджетное финансирование, дорожный фонд, государственно-частное партнерство.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of financing development and maintenance of motorways of the general use in Ukraine. The study was proposed the ways of such problems solutions that based on analysis of the current state of network motorways of the general use and general structure analysis of the sources formation of incomes and expenditures of the Road Fund of Ukraine.

Keywords: motorways of the general use, road network, government funding, road fund, public-private partnerships

Постановка проблеми. Загальновідомо, що на всі сфери життєдіяльності суспільства істотний вплив справляє стан транспортної інфраструктури. Для поглиблення дослідження питань її подальшого розвитку в Україні доцільно розглянути проблеми фінансування дорожньої галузі. Автомобільні дороги є важливою складовою розвитку економіки регіону та всієї країни в цілому. Будівництво й експлуатація доріг є драйвером для великої кількості супутніх галузей, забезпечення дорогами – ключовим чинником соціальної і політичної стабільності регіону, а можливість доступу до віддалених територій може ініціювати зростання нових виробництв. Проте саме дорожня галузь у частині нового будівництва найбільше постраждала від фінансово-економічної кризи, і проблема відновлення темпів зростання будівництва доріг є однією з пріоритетних.

У державному та регіональних бюджетах закладаються значні кошти за статтею «Ремонт і будівництво доріг», але в основному вони витрачаються на ремонт і підтримку в належному вигляді вже побудованих доріг. Проблемою також можна назвати те, що у місцевих і регіональних бюджетах, більшість з яких є дефіцитними, незважаючи на зростання акцизів при збільшенні цін на бензин та збору транспортного податку, що виділяються на будівництво доріг, прагнуть до нуля, й обсяги нового будівництва неухильно скорочуються.

Майже 90% сучасних автомобільних доріг потребують капітального ремонту, тобто не відповідають вимогам якості та безпеки руху. Зрозуміло, що вирішення цієї проблеми лежить у площині фінансового забезпечення робіт по будівництву, ремонту й утриманню автомобільних доріг [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує велика кількість вітчизняних та закордонних праць з економіки будівництва транспортної інфраструктури, а саме це роботи Р. Бірмана, А. Васина, М. Грашина, Е. Дубініна, О. Іванілова, Д. Крістенсена, Д. Фрідмана, В.Г. Шинкаренка, Ц. Шмідта, З. Черняка та ін. Проблеми розвитку транспортної інфраструктури були в центрі уваги таких учених, як І. Білоусов, М. Ганкін, І. Дмитрієв, О. Ізюмський, Н. Казанський, М. Колосовський, І. Нікольський. Проблеми фінансового забезпечення дорожнього господарства і шляхи їх вирішення висвітлені у наукових працях А. Базилюка.

Проблеми формування та використання фінансових ресурсів в транспортно-дорожньому комплексі, а також проблеми розвитку системи управління дорожнім господарством та транспортної інфраструктури висвітлюються у працях Л. Бортницької, Г. Волковської, Ф. Гончаренка, Є. Прусенка, В. Скорченка, О. Солодкої, І. Ходикіної, О. Шевчука, І. Юхновського та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте недостатньо дослідженими на сьогоднішній день залишаються проблеми ефективного розподілу фінансових ресурсів в умовах обмеженого фінансування.

Для того щоб зробити Україну привабливою для іноземних перевізників та покращити якість руху по мережі автомобільних доріг вітчизняних користувачів, необхідно створити правові, економічні, технічні, організаційно-технологічні, екологічні умови, максимально наближені до європейських. Розробка відповідних заходів повинна базуватися на вирішенні всього комплексу сучасних проблем, які стають перешкодою в процесі розвитку мережі автомобільних доріг України.

Мета статті полягає у виявленні проблем фінансування розвитку та утримання мережі автомобільних доріг загального користування України та пошуку шляхів їх вирішення на основі аналізу сучасного стану мережі автомобільних доріг та загального аналізу структури джерел формування доходів і видатків дорожнього фонду України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Автомобільна дорога – лінійний комплекс інженерних споруд, призначений для безперервного, безпечного та зручного руху транспортних засобів [2]. Мережа автомобільних доріг України являє собою більш 172,4 тис. км доріг. Автомобільні дороги – це важлива ланка загальної транспортної системи країни, без якої не може функціонувати жодна галузь народного господарства. Рівень розвитку і технічний стан дорожньої сітки значно впливає на економічний і соціальний стан і розвиток як країни в цілому, так і її окремих регіонів, оскільки надійні транспортні зв'язки сприяють підвищенню ефективності виконання основних виробничих фондів, трудових і матеріально-технічних ресурсів, підвищенню продуктивності праці.

Розвиток транспортних коридорів і входження їх у міжнародні транспортні системи є пріоритетним напрямком розвитку транспортно-дорожнього комплексу України (ТДК).

Завдяки своєму географічному розташуванню Україна має надзвичайно високий рейтинг для транзитних перевезень вантажів. Так, Польща, яка має менші територіальні можливості, отримає щорічно майже 4 млрд. дол. прибутку від транспортних перевезень. У нас цей показник значно нижчий. Проблема полягає в наявності транспортних магістралей, що відповідають вимогам світових стандартів [3]. За результатами досліджень англійського інституту «Рендел» щодо коефіцієнта транзитності Україна займає перше місце в Європі. Але на сьогодні ступінь використання транспортної інфраструктури України ще досить низький. Створення транспортних коридорів та входження їх до міжнародної транспортної системи визнано пріоритетним загальнодержавним напрямом розвитку ТДК України.

Найбільшу частку мережі автомобільних доріг загального користування, згідно з даними бюлетеня Державного агентства автомобільних доріг України «Протяжність і характеристика автомобільних доріг загального користування на 01.01.2013 року», складають дороги IV категорії (62,44%). Однак тільки дороги I категорії за своїми технічними характеристиками наближені до європейських норм (табл. 1), але на сьогоднішній день частка таких доріг в Україні дорівнює лише 1,67% [4, с. 68].

За даними Загальнонаціонального форуму БДР, через низький технічний рівень мережі автомобільних доріг, невідповідність параметрів доріг інтенсивності дорожнього руху та складу рухомого парку, перевантаження окремих ділянок доріг, середня швидкість руху на дорогах складає 30–40 км/год., що у два рази нижче за європейські показники [6].

У роботі [4, с. 68] зазначається, що існуюча мережа автомобільних доріг характеризується незадовільним транспортно-експлуатаційним станом. Відповідно до інформації Державного агентства автомобільних доріг України (Укравтодор), на даний час термінового ремонту потребують близько 80% мережі автошляхів, капітального ремонту та перебудови – понад 60% автодорожніх мостів, рівень зношеності дорожніх споруд складає 43,7%. За останні п'ять років було відремонтовано менше 50 тис. км доріг загального користування, а для суттєвого покращення транспортно-експлуатаційний стану автомобільних доріг щорічно необхідно здійснювати ремонт близько 40 тис. км.

Таблиця 1

Класифікація автомобільних доріг

Показник	Категорія дороги					
	I		II	III	IV	V
	I-а	I-б				
Перспективна середньодобова інтенсивність руху автомобілів в обох напрямках, авт./добу	Більше 7000	Більше 7000	3000-7000	1000-3000	100-1000	Менш 100
Розрахункова швидкість руху, км/год.:						
Основна	150	120	120	100	80	60
для важких ділянок пересіченої місцевості	120	100	100	80	60	40
для важких ділянок гірської місцевості	80	60	60	50	40	30

Джерело: складено авторами за матеріалами [5]

Таким чином, існуюча мережа автомобільних доріг характеризується великим ступенем фізичного та морального зношення. В першу чергу це пов'язано зі значним підвищенням інтенсивності руху транспортних засобів, їх фактичної маси, осьового навантаження. По-друге – незначними обсягами робіт з ремонту та утримання доріг. Дорожнє господарство за останні роки отримує фінансування на необхідне оновлення експлуатаційного стану доріг і мостів лише на рівні 20–30% від загальної потреби [4, с. 68].

Загалом, близько 90% усіх доріг України потребують капітального ремонту, але через нестачу коштів це неможливо. З кожним роком дороги стають ще гірше та потребують більших витрат, яких, на жаль, немає в країні, а жити завжди в боргу не є добре.

Багатомільярдні кредити попередніх років у дорожників, хронічне недофінансування, борги за вже використані матеріали та зарплати не дають можливості нормально працювати та розвиватись. Наприклад, цьогорічний ямковий (а не капітальний) ремонт на автошляхах здійснено лише на 73%. Такий стан справ в транспортно-дорожньому комплексі призводить до втрат ринків перевезень та контрактів з постійними замовниками, до загрози закриття великої кількості транспортних підприємств і дорожніх господарств і, як наслідок, до скорочення десятків тисяч робочих місць, наголосив Президент АсМАП України Леонід Костюченко [7].

Унаслідок тривалого недофінансування дорожній галузі накопичилась дуже велика протяжність доріг з недоремонтами. Ліквідація недоремонтів потребує не тільки суттєвих додаткових ресурсів, але й, що важливіше, багато років напруженої роботи усієї дорожньої галузі. Дослідження проблеми зростання і ліквідації недоремонтів при різних рівнях довгострокового фінансування дає можливість об'єктивно оцінювати як темпи зміни недоремонтів, так і темпи зростання транспортних витрат народного господарства з метою прогнозування розвитку дорожньої галузі. Для стабілізації досягнутих недоремонтів (50% по капітальним ремонтам і 30% – по поточним) потрібно фінансування на рівні 48–52% від оптимального. Цілком зрозуміло, що це псевдоекономія фінансових ресурсів, оскільки половина дорожньої мережі поступово вилучається з народного господарства.

Явище недоремонтів є негативним, оскільки певна кількість доріг є непрацездатною. Вказані дороги виключені з народного господарства і не задовольняють потреби суспільства. Розрахунки показують, що недоремонти знижуються з меншим темпом, ніж зростання фінансування. Результати прогнозування недоремонтів переконують, що недоремонти, які накопичились за довгі роки недофінансування, можуть бути радикально зменшені лише при стабільному багаторічному збільшенню фінансування з рівнем ніяк не менш, ніж 100% від оптимального [8].

Фахівцями Харківського національного автомобільно-дорожнього університету (ХНАДУ) за результатами власних науково-методичних розробок було запропоновано наступний прогноз розвитку державних доріг. З метою довгострокового фінансування дорожньої мережі та повної ліквідації капітальних і поточних недоремонтів призначено чотири варіанти довгострокового поетапного фінансування з повною ліквідацією капітальних та поточних недоремонтів, відповідно, по варіантах за 20, 15, 10, та 5 років, починаючи з 2008 р. В кожному варіанті було призначено декілька етапів фінансування тривалістю кожного по п'ять років. Фінансування по роках було прийнято зростаючим, з постійним приростом в кожному п'ятирічному етапі.

На жаль, доводиться констатувати, що підхід до організації виконання будівельно-монтажних дорожніх робіт за період 2008–2015 рр. досі є неправильним. Існує дві основні проблеми: перша полягає у відсутності в Укравтодорі актуальної інформації про експлуатаційний стан доріг, друга – в тому, що не має єдиного алгоритму визначення, яку дорогу/ділянку ремонтувати і яким методом. Їх вирішення дозволить використовувати виділені кошти більш ефективно.

Апробація методики ХНАДУ показала її достовірність на початковому етапі розробки сценаріїв. При цьому було встановлено, що варіант стратегії 20-річної ліквідації капітальних та поточних недоремонтів потребує 121 755 млн. грн. для доріг державного значення. При інших варіантах ліквідації недоремонтів (15, 10 та 5 років) фінансування потребує, відповідно, 131 950, 141 021, 146 629 млн. грн. Із зменшенням строку (від 20 до 5 років) ліквідації недоремонтів суттєво зменшуються транспортні витрати суспільства – від 921 543 до 539 268 млн. грн.

Існуючий стан фінансування розвитку та утримання мережі автомобільних доріг загального користування України (рис. 1) виявив незначну позитивну тенденцію до зростання фінансування дорожнього господарства у 2008–2011 рр., але вона була пов'язана з підготовкою окремих доріг до Євро-2012. Як видно з

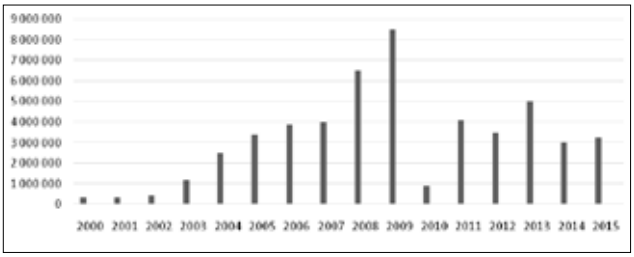


Рис. 1. Фінансування розвитку та утримання мережі автомобільних доріг загального користування, тис. грн.

Джерело: складено авторами за матеріалами [9]

рис. 1, у 2010 р. відбувався різкий спад внаслідок перерозподілу цільових пріоритетів Укравтодору в бік Єврочемпіонату з футболу, а в 2013 р. – зростання фінансування у зв'язку з катастрофічним станом автомобільних доріг та обуренням громадськості щодо незадовільної якості послуг проїзду [9].

Отже, в цілому прогноз розвитку державних доріг, розроблений фахівцями ХНАДУ, не виправдався через значні відхилення в обсягах бюджетного фінансування транспортно-дорожнього комплексу.

Стосовно механізму фінансового забезпечення функціонування дорожнього господарства, то він передбачає формування цільових грошових фондів суб'єктів господарювання у достатній кількості та їх використання з позитивним соціально-економічним ефектом. Фінансове забезпечення підприємств дорожнього господарства відбувається у таких формах: бюджетне фінансування; кредитування; самофінансування; інвестування; співфінансування (альтернативні методи фінансування: державно-приватне партнерство, благодійність та ін.).

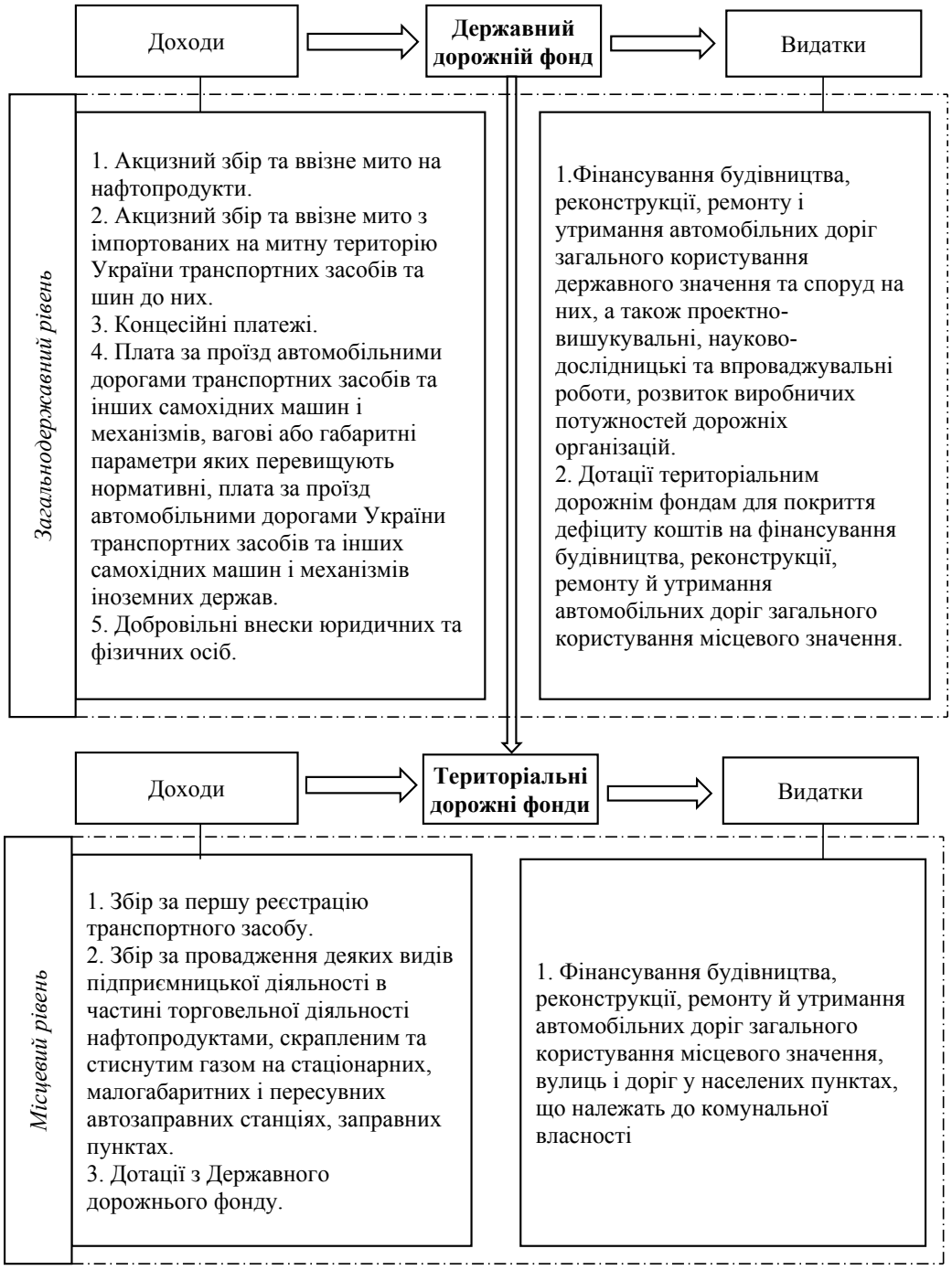


Рис. 2. Структура фінансів Державного дорожнього фонду

Джерело: розроблено за результатами дослідження авторів

Основною формою фінансового забезпечення дорожнього господарства є бюджетне фінансування. У складі державного бюджету створено Державний дорожній фонд України. Структуру видатків державного дорожнього фонду наведено на рис. 2.

Дохідна частина цього фонду формується за рахунок надходжень від акцизного збору та ввізного мита з імпортованих товарів на митну територію України транспортних засобів, та інших надходжень до державного бюджету України. Кошти Державного дорожнього фонду України спрямовуються на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту і утримання автомобільних доріг загального користування державного значення та споруд на них, а також проектно-вишукувальні, науково-дослідні та впроваджувальні роботи, розвиток виробничих потужностей дорожніх організацій.

З цього фонду також виділяються кошти на дотацію територіальним дорожнім фондам для покриття дефіциту коштів на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування місцевого значення.

В обласних, міських, сільських та селищних бюджетах щорічно передбачаються видатки на проведення робіт, пов'язаних з будівництвом, реконструкцією, ремонтом і утриманням автомобільних доріг. Для цих цілей у складі обласних, міських, сільських та селищних бюджетів створюються територіальні дорожні фонди. Дохідна частина цих фондів формується за рахунок збору за першу реєстрацію транспортного засобу, збору за провадження деяких видів підприємницької діяльності в частині торговельної діяльності нафтопродуктами, скрапленим та стиснутим газом на стаціонарних, малогабаритних і пересувних автозаправних станціях, заправних пунктах.

Дорожній фонд пройшов певний шлях еволюції щодо джерел наповнення своїх доходів, але жоден із методів не вирішив існуючих проблем фінансового забезпечення у галузі. Відзначимо, що в держбюджеті на 2015 р. на фінансування дорожнього господарства було закладено 25,5 млрд. грн., з них лише близько 3 млрд. грн. буде витрачено на ремонт і будівництво дорожньої мережі. Залишок суми буде направлено на погашення боргових зобов'язань Укравтодору.

При цьому перевізники та дорожники наполягають на необхідності запровадження звітування перед громадськістю щодо цільового використання коштів дорожнього фонду на фінансування будівництва, реконструкції, ремонту й утримання автомобільних доріг загального користування державного та місцевого значення.

Висновки. Таким чином, бюджетне фінансування є, по суті, єдиною сьогодні існуючою формою фінансового забезпечення дорожнього господарства в Україні. Головне фінансове протиріччя у дорожньому господарстві виникає не тому, що є суттєвий брак коштів, а тому, що структура видатків фінансових ресурсів є неефективною, бо майже 78% усіх витрат – погашення боргових зобов'язань. Дорожнє господарство України не може розвиватись через зловживання дефіцитним фінансуванням. Воно призводить до нарощування боргів, тому в першу чергу потрібно переглянути боргову політику. Водночас основним завданням є пошук додаткових джерел наповнення Дорожнього фонду України та територіальних дорожніх фондів та цільове і результативне використання їхніх фінансових ресурсів.

На думку деяких фахівців [10], одним з напрямів реформування дорожньої галузі є інвестування в дорожнє будівництво на основі державно-приватного партнерства. Найефективнішою формою державно-приватного партнерства визнана концесія, що передбачає довгострокове співробітництво державного та приватного секторів щодо реалізації стратегічних інфраструктурних проектів, модернізації та будівництва об'єктів дорожнього господарства, у першу чергу платних автомобільних доріг (автомагістралей). Особливого значення розвиток концесійних відносин у сфері автомобільних доріг набуває у контексті вжиття Державним агентством автомобільних доріг України системних антикризових заходів, спрямованих на зниження витрат бюджетних коштів, реконструкцію, розвиток і утримання дорожньої інфраструктури, підвищення операційної ефективності управління системою автомобільних доріг загального користування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пеньшин Н.В. Государственное регулирование автотранспортной деятельности в регионе : [монография] / Н.В. Пеньшин, В.П. Бычков. – М. : Академический Проект, 2007. – 192 с.
2. Закон України «Про автомобільні дороги» № 2862-IV від 8 вересня 2005 р. (із останніми змінами, внесеними згідно із Законом № 3235-IV (3235-15) від 20.12.2005 р.). // Відомості Верховної Ради України. – 2006. – № № 9–11. – Ст. 96 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/2862-15/page.
3. Экономика. Внешнеэкономическая деятельность предприятия. 9 міжнародних транспортних коридорів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://studbooks.net/.
4. Дмитрієв І.А. Сучасний стан та перспективи розвитку мережі автомобільних доріг загального користування / І.А. Дмитрієв, М.М. Бурмака // Проблеми і перспективи розвитку підприємництва : зб. наук. праць Харківського національного автомобільно-дорожнього університету. – 2013. – № 1(4). – С. 64–72.
5. Закон України «Про внесення змін до статті 8 Закону України «Про автомобільні дороги» щодо класифікації автомобільних доріг загального користування» № 4203-VI від 20 грудня 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/4203-17.

6. Загальнонаціональний форум БДР / Офіційний сайт Управління державтоінспекції Міністерства внутрішніх справ України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sai.gov.ua/.
7. Прес-конференція АсМАП України «Проблеми автомобільної галузі у взаємодії з Міністерством інфраструктури України. До чого призведе обіцяна реформа дорожньої галузі» / Матеріали офіційного сайту Асоціації міжнародних автомобільних перевізників України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.asmap.org.ua/index1.php?idt=63153.
8. Філіппов В.В. Прогнозування розвитку мережі автомобільних доріг при різних рівнях фінансування / В.В. Філіппов [та ін.] // Вестник Харьковского национального автомобильно-дорожного университета : сб. науч. труд. – 2009. – Вып. 44. – С. 90–95.
9. Фінансування розвитку та утримання мережі автомобільних доріг України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukravtodor.gov.ua.
10. Перетятько А.Ю. Державно-приватне партнерство у сфері дорожнього будівництва в Україні: організаційно-правовий аспект / А.Ю. Перетятько // Проблеми та перспективи розвитку державно-приватного партнерства у галузі житлово-комунального господарства : матеріали Всеукр. наук.-практ. Інтернет-конф. (Харків, 1–28 лютого 2015 р.). – Харків : ХНУМГ ім. О. М. Бекетова, 2015. – 139 с. – С. 8–11.

УДК 658:64.012.8

Драчук Ю.З.
доктор економічних наук, професор,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

Трушкіна Н.В.
магістр з економіки,
Інститут економіки промисловості
Національної академії наук України

АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА – ДІЄВОЇ ФОРМИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

ACTIVATION OF INNVATIONAL ENTERPRICE DEVELOPMENT – AS AN ACTION FORM OF PUBLIC AND PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

Дослідження виконано в рамках науково-дослідної роботи ІЕП НАН України «Розвиток публічно-приватного партнерства у процесі модернізації вугільної промисловості та теплової енергетики» (№ держреєстрації 0115U001638)

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено SWOT-аналіз розвитку інноваційного підприємництва в Україні. Проаналізовано динаміку основних показників інноваційної діяльності в Україні. Досліджено чинники, які стримують активізацію функціонування малих і середніх підприємств в інноваційній сфері. Розроблено пропозиції щодо активізації розвитку інноваційного підприємництва як дієвої форми публічно-приватного партнерства в Україні.

Ключові слова: інноваційне підприємництво, малі підприємства, активізація, розвиток, дієва форма, публічно-приватне партнерство, методи аналізу, показники, чинники, джерела фінансування, пропозиції.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлен SWOT-анализ развития инновационного предпринимательства в Украине. Проанализирована динамика основных показателей инновационной деятельности в Украине. Исследованы факторы, которые сдерживают активизацию функционирования малых и средних предприятий в инновационной сфере. Разработаны предложения по активизации развития инновационного предпринимательства как действенной формы публично-частного партнерства в Украине.

Ключевые слова: инновационное предпринимательство, малые предприятия, активизация, развитие, действенная форма, публично-частное партнерство, методы анализа, показатели, факторы, источники финансирования, предложения.

ANNOTATION

In the paper performs the SWOT-analysis of innovative business in Ukraine. The major indicators of innovative activity in Ukraine are analyzed. The factors, that inhibit the activation of the functioning of small and medium enterprises in innovation, are investigated. The proposals to enhance the development of innovative entrepreneurship as the effective form of public-private partnership in Ukraine are developed.

Keywords: innovative entrepreneurship, small businesses, revitalization, development, effective form, public-private partnership, methods of analysis, indicators, factors, sources of funding, proposals.

Постановка проблеми. У сучасних умовах інноваційному підприємництву в економіці України заважають низька частка суб'єктів господарювання, які здійснюють у повній мірі інноваційну підприємницьку діяльність, що пояснюється в першу чергу відсутністю основних чинників, від яких залежить розвиток інноваційного підприємництва в країні: незначний попит з боку споживачів на інноваційну продукцію; недостатнє фінансування науково-технічного потенціалу національної економіки; відсутність функціонування венчурних фірм та інвесторів, які фінансують ризикову інноваційну діяльність.

У сфері малого та середнього підприємництва присутня зацікавленість у прискореній розробці та використанні нових технологій, виробництві нової продукції, доведенні до стадії промислового зразка нововведень, що передаються на комерційних засадах для застосування великими підприємствами.

Наявність підприємницької ініціативи, достатній розвиток малого і середнього бізнесу, використання дієвих механізмів їх державного стимулювання можуть бути основними засадами втілення інноваційних процесів. А інтенсивний інноваційний розвиток України можливий за рахунок проведення глибоких реформ в економіці, спрямованих на становлення міцного і конкурентоспроможного малого і середнього бізнесу, заходів щодо втілення інноваційних проектів через систему стимулювання інноваційних підприємств.

Світовий досвід свідчить, що одним із шляхів активізації розвитку інноваційного підприємництва є співробітництво державного та недержавного секторів як вид публічно-приватного партнерства. Застосування такого механізму дозволить за рахунок взаємовигідної співпраці держави та приватних партнерів прискорити технологічне оновлення підприємств вугільної галузі, тим самим поліпшити кількісні та якісні показники вугільної продукції та прискорити промислове зростання на регіональному та національному рівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вченими приділяється значна увага проблемам розвитку інноваційного підприємництва в Україні. Науковцями визначено фінансові, податкові та організаційно-економічні механізми розвитку інноваційного підприємництва, розроблено пропозиції щодо інформаційного та організаційного забезпечення функціонування малих інноваційних підприємств [1–11].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на широке коло наукових розробок з зазначеної проблеми, дослідження сутності інноваційного підприємництва, виконання SWOT-аналізу його стану в Україні, визначення основних чинників, які стримують активізацію функціонування малих і середніх підприємств в інноваційній сфері, розробка комплексу заходів з усунення виявлених проблем недостатньо ефективного розвитку інноваційного бізнесу не втрачає своєї актуальності, що й обумовлює вибір даної теми дослідження.

Мета статті полягає у розробці пропозицій щодо активізації розвитку інноваційного підприємництва як дієвої форми публічно-приватного партнерства в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під інноваційним підприємництвом розуміється бізнес, який для одержання прибутків застосовує якісно нові підходи, сировину, ідеї, продукцію з метою задоволення попиту споживачів. Інноваційне підприємництво включає стадії пошуку інноваційної ідеї, оцінку ідеї, розробку бізнес-плану інноваційного проекту, пошуку необхідних ресурсів, управління створеними нововведеннями. До суб'єктів інноваційного підприємництва відносяться підприємства та організації, які здійснюють інноваційну діяльність.

Інноваційно активні підприємства в сфері малого та середнього бізнесу мають розвиватися в сучасних умовах господарювання, оскільки цим структурам властиві:

– найвищий рівень гнучкості в умовах конкуренції нових товарів, де головним чинником виступають темпи оновлення продукції, що випускається;

– орієнтованість на пошук принципово нових продукції та процесів, пов'язаних з високим комерційним і технічним ризиком – на їх частку припадає основна частина витрат з пошуку, розробки та освоєння науково-технічних нововведень;

– швидке реагування на зміни потреб споживачів, створення атмосфери інтенсивної роботи;

– організаційна відокремленість від великого поточного виробництва.

Для виявлення сильних і слабких сторін, можливостей та загроз розвитку інноваційного підприємництва в Україні виконано SWOT-аналіз, до результатів якого віднесено:

– *сильні сторони*: високий рівень наукового потенціалу держави та підготовки наукових кадрів з інноваційним потенціалом; розвинена система вищої освіти; створені елементи інноваційного менеджменту; формування об'єктів інноваційної інфраструктури, що відповідають сучасним умовам господарювання; наявність успішної інноваційної діяльності та співпраці між наукою та бізнес-середовищем; застосування інструментарію організаційної, технічної та фінансової підтримки розвитку публічно-приватного партнерства в інноваційній сфері;

– *слабкі сторони*: недостатній обсяг інвестування інноваційного розвитку держави; обмежені можливості зовнішнього фінансування (відсутність венчурних фондів); відсутність методології розрахунку показників інноваційної діяльності; слабкий рівень інноваційної культури підприємців;

– *можливості*: розвиток інноваційного бізнесу; високий рівень науково-дослідницького та інноваційного потенціалу; розвиток інноваційного бізнесу шляхом доступу до різних програм фінансування; розробка сучасної нормативно-правової основи інноваційної діяльності; розвиток інноваційного підприємництва в Україні за рахунок фінансування ЄС;

– *загрози*: фінансові та адміністративні чинники, що стримають розвиток інноваційного бізнесу; недостатній обсяг ресурсів кредитування для більшості інноваційних компаній; важкий підбір кваліфікованих фахівців для інноваційного бізнесу; вчені не зацікавлені у відкритті власного бізнесу.

Таблиця 1

Динаміка основних показників інноваційної діяльності в Україні

Роки	Показники		
	Частка підприємств, що займалися інноваціями, %	Частка підприємств, що впроваджували інновації, %	Частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості України, %
2000	18,0	14,8	9,4
2001	16,5	14,3	6,8
2002	18,0	14,6	7,0
2003	15,1	11,5	5,6
2004	13,7	10,0	5,8
2005	11,9	8,2	6,5
2006	11,2	10,0	6,7
2007	14,2	11,5	6,7
2008	13,0	10,8	5,9
2009	12,8	10,7	4,8
2010	13,8	11,5	3,8
2011	16,2	12,8	3,8
2012	17,4	13,6	3,3
2013	16,8	13,6	3,3
2014	16,1	12,1	2,5

Джерело: складено за даними [12]

Проведений аналіз динаміки основних показників інноваційної діяльності в Україні дозволяє дійти наступного:

1. Питома вага підприємств, що займаються інноваціями, скоротилася за 2000–2014 рр. на 1,9%. Питома вага підприємств, що впроваджують інновації, зменшилася за цей період на 2,7%. За 2000–2014 рр. частка реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості скоротилася на 6,9% (табл. 1).

2. За даними Державної служби статистики України, питома вага витрат на внутрішні та зовнішні науково-дослідні роботи в загальному обсязі витрат на інноваційну діяльність зросла за 2000–2014 рр. на 7,7%, на придбання машин, обладнання та програмного забезпечення – на 5,4%. Частка витрат на придбання інших зовнішніх знань у загальному обсязі витрат на інновації скоротилася на 3,5% (табл. 2).

3. За 2000–2014 рр. темп зростання загального обсягу витрат на інноваційну діяльність становив 11,1%, власних коштів підприємств – 11,6%, коштів державного бюджету – 31,2%, коштів іноземних інвесторів – 0,3%, коштів з інших джерел фінансування – 8,4%.

Таблиця 2

Частка витрат на здійснення інноваційної діяльності в Україні

Роки	Питома вага витрат у загальному обсязі, %			
	Внутрішні та зовнішні науково-дослідні роботи	Придбання інших зовнішніх знань	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
2000	15,12	4,14	61,05	10,38
2014	22,80	0,61	66,47	10,12

Джерело: складено за даними [12]

4. Частка власних коштів підприємств у загальному обсязі фінансування інноваційної діяльності зросла за 2000–2014 рр. на 5,3%, коштів державного бюджету – на 4%. Питома вага коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі фінансування зменшилася на 5,8%, з інших джерел – на 3,6% (табл. 3).

Таблиця 3

Частка джерел фінансування інноваційної діяльності в Україні

Роки	Питома вага джерел фінансування у загальному обсязі, %			
	Власні кошти підприємств	Державний бюджет	Кошти іноземних інвесторів	Кошти з інших джерел
2000	79,64	0,44	7,57	12,35
2014	84,98	4,47	1,80	8,74

Джерело: складено за даними [12]

5. За даними Державної служби статистики України, кількість впроваджених нових технологічних процесів зросла за 2000–2014 рр. на 24,2%, або з 1 403 до 1 743. Частка маловідходних, ресурсозберігаючих технологічних процесів у загальній кількості впроваджених інноваційних технологічних процесів скоротилася на 5% і становила в 2014 р. 25,7%. Кількість впроваджених інноваційних видів продукції зменшилася на 76,1%, або з 15 323 до 3 661. Частка нових видів техніки в загальному обсязі впроваджених інноваційних видів продукції збільшилася на 31,8%. За 2000–2014 рр. кількість нових видів техніки зросла в 2,1 рази.

6. Частка промислових підприємств, що впроваджували інноваційну продукцію, складала впродовж 2012–2014 рр. 10,5%, інноваційні процеси – 11,3%, організаційні інновації – 2,3%, маркетингові інновації – 2,9% [13, с. 155].

7. За даними Державної служби статистики України, інноваційні процеси в 2014 р. впроваджували 614 підприємств, з яких 459 – нові або вдосконалені методи обробки та виробництва продукції (технологічні процеси), кількість яких становила 1 743, у тому числі маловідходних, ресурсозберігаючих – 447; 123 підприємства – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції, 190 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів матеріально-технічного обслуговування або операцій щодо закупівель, обліку або розрахунків.

Організаційні інновації здійснювали 125 підприємств, маркетингові – 157. У 2014 р. 905 підприємств реалізували інноваційну продукцію на 25,7 млрд. грн., або 2,5% загального обсягу реалізованої промислової продукції [14, с. 161].

8. Упровадженням інновацій у 2014 р. займалось 1 595 підприємств (15,9% серед обстежених промислових підприємств), у т. ч. інноваційну продукцію запровадили 1 054 підприємства, з яких 257 – нову для ринку і 923 – нову лише для підприємства; інноваційні процеси – 1 127 підприємств, з яких 926 – нові або вдосконалені методи обробки чи виробництва продукції, 233 – нові або вдосконалені методи логістики, доставки чи розповсюдження продукції та 349 – нову або вдосконалену діяльність із підтримки процесів, зокрема, системи матеріального обслуговування, операцій щодо закупівель, обліку та розрахунків; з метою задоволення потреб споживачів, а також збільшення обсягів продажу 289 підприємств упровадили маркетингові інновації; 232 підприємства підвищували ефективність своєї діяльності шляхом упровадження організаційних інновацій [14, с. 162].

На основі результатів проведеного дослідження виявлено ряд чинників, які стримують ефективне функціонування підприємств малого та середнього бізнесу в інноваційній сфері (рис. 1).

З метою активізації розвитку інноваційного підприємництва в Україні доцільною є розробка комплексу пропозицій:

Блок 1. Завдання з подолання бар'єрів, пов'язаних з недостатньо розвиненою інфраструктурою підтримки інноваційного підприємництва:

- формування об'єктів інноваційної інфраструктури, які мають працювати як єдиний механізм;
- створення регіональної мережі бізнес-інкубаторів у всіх галузях наукових знань, включаючи вищі навчальні заклади;
- створення мережі стратегічних центрів з інноваційного розвитку в Україні з основним завданням розробки та реалізації інноваційних проектів. Центр стратегічного розвитку галузей має бути зосередженим на розвитку сектору промисловості або кластеру;
- формування інноваційних клубів для підприємців, основне завдання яких полягає у створенні умов для здійснення інноваційного підприємництва в інноваційній сфері;
- формування баз даних інноваційних ідей, що мають бути доступними для підприємців та інших зацікавлених категорій;
- надання консультацій з захисту інтелектуальної власності інноваційних підприємців.

Блок 2. Завдання з подолання бар'єрів, пов'язаних з низькою часткою високотехнологічного експорту в інноваційній сфері:

- моніторинг технологій і прогнозування на макро- та мікрорівнях;
- оцінка технологічного виробництва в Україні.

Блок 3. Завдання з подолання бар'єрів, пов'язаних з низьким рівнем попиту на інновації з боку урядових та відомчих структур:

- підвищення кваліфікації адміністративного персоналу шляхом проведення семінарів, тренінгів, колегій тощо;
- подолання психологічних бар'єрів.

Блок 4. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з недостатнім обсягом бюджетних витрат на науково-технічну сферу:

- зростання обсягів фінансування інноваційного розвитку за рахунок коштів державного бюджету та залучення інвестиційних ресурсів.

Блок 5. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з відсутністю та недооцінкою венчурного та фондового механізмів:

- розробка та реалізація законопроектів про венчурні фонди та інноваційні фонди, які підтримують розвиток інноваційного підприємництва;
- створення національного венчурного фонду для цільової підтримки перспективних проектів інноваційного характеру.

Блок 6. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з несталим фінансовим станом підприємств, які виробляють інноваційну продукцію:

- перебудова внутрішнього менеджменту підприємств задля їх адаптації до ринкових змін, налагодження ефективних взаємовідносин зі споживачами інноваційної продукції та послуг;
- підвищення кваліфікації керівного складу підприємств, залучення до управління високопрофесійних фахівців.

Блок 7. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з недостатньою кількістю об'єктів інфраструктури підтримки сервісних організацій:

- формування сервісних структур у складі великих інноваційних підрозділів.

Блок 8. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з відсутністю системи підготовки кадрів

Рис. 1. Чинники, які гальмують ефективний розвиток інноваційного підприємництва в Україні

для інноваційної економіки та кваліфікованого інноваційного менеджменту:

- залучення професіоналів на всіх стадіях реалізації інноваційних проектів;
- створення єдиної системи підготовки та підвищення кваліфікації для професіоналів у сфері технологічних інновацій, включаючи дистанційне навчання;
- розробка національного сайту «інноваційної підприємницької діяльності» для встановлення нових контактів між підприємцями, експертами та вирішення їх загальних проблем в інноваційній сфері;
- залучення іноземних інвесторів за рахунок пільг, які передбачено для виробництва інноваційної продукції.

Блок 9. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних зі слабким стимулюванням розвитку інноваційної системи недержавного фінансування інноваційної діяльності, відсутністю венчурного інвестування:

- впровадження податкових пільг для платників податків, діяльність яких спрямовано на вдосконалення діючої техніки та технологій або створення інноваційної продукції;
- розширення можливостей застосування механізму податкових канікул;
- розширення переліку високотехнологічного імпортного обладнання, яке ввозиться без стягнення імпортного мита;
- виділення фінансових коштів на державні гарантії та субсидування відсоткових ставок по кредитам під експортні контракти;
- створення венчурних фондів та національного Інноваційного фонду для підприємництва.

Блок 10. Завдання для подолання адміністративних бар'єрів:

- розробка загальнодержавної стратегічної програми інноваційного розвитку до 2030 р.;
- широке використання технології «єдине вікно»;
- застосування адміністративної відповідальності за затримку прийняття рішень щодо впровадження інновацій.

Блок 11. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з відсутністю комплексного законодавчого забезпечення інноваційної підприємницької діяльності:

- розробка комплексу необхідних законопроектів, які забезпечують реальне функціонування інноваційного підприємництва.

Блок 12. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з відсутністю мотивації з боку підприємців щодо використання результатів бюджетних наукових досліджень з проблем інноваційного підприємництва:

- впровадження пільг для компаній, які виробляють інноваційну продукцію;
- надання компенсації підприємцям, починаючи з перших трьох років роботи бізнес-інкубатору (відповідно 60, 40 та 20%);
- введення бухгалтерського обліку у сфері маркетингу.

Блок 13. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з недостатньо ефективним розвитком інноваційного підприємницького середовища:

- надання безкоштовних консалтингових послуг;
- забезпечення інноваційних підприємців безперервним інформаційним обміном через засоби масової інформації, Інтернет-ресурси.

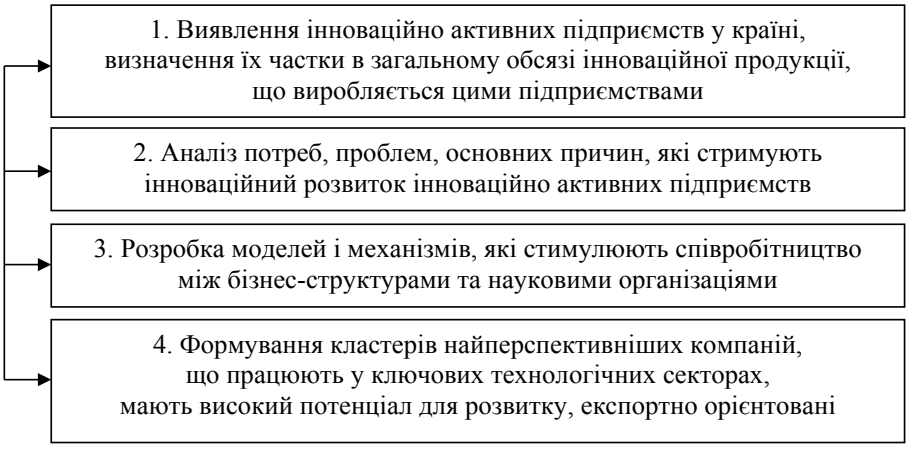


Рис. 2. Етапи усунення недоліків неефективного розвитку інноваційного підприємництва в Україні

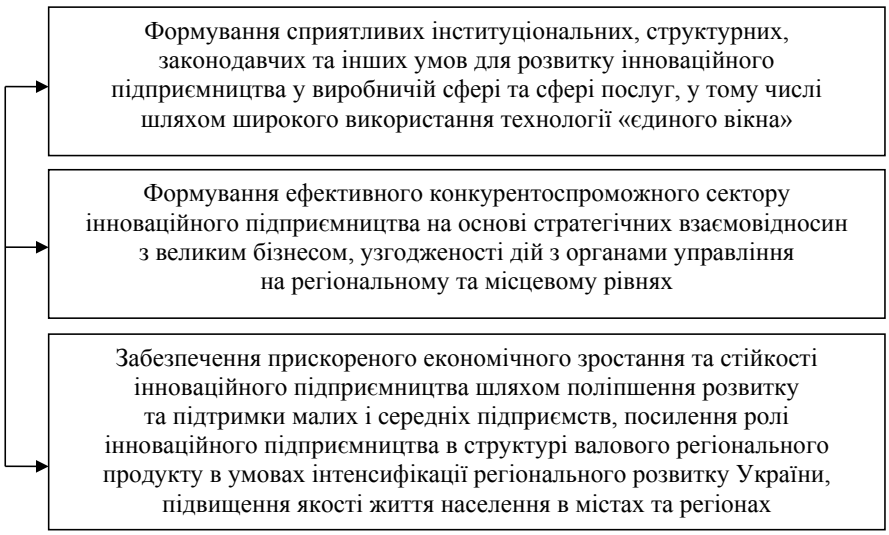


Рис. 3. Основні завдання з підвищення ефективності розвитку інноваційного підприємництва в Україні

Блок 14. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних зі слабким та обмеженим доступом до інформаційного інноваційного середовища (доступної ділової інформації про стан ринку, ресурси, державні замовлення, нормативно-правові акти тощо):

- формування та розвиток національної системи інформаційної та консалтингової підтримки інноваційного підприємництва та його інтегрування в єдину інформаційно-консультаційну систему.

Блок 15. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з недостатнім рівнем інноваційної культури у сфері інноваційного підприємництва:

- формування позитивного іміджу інноваційного підприємця на основі популяризації інноваційних ідей серед населення та підвищення соціальної відповідальності бізнесу через механізм соціальної звітності та морального стимулювання.

Блок 16. Завдання для подолання бар'єрів, пов'язаних з відсутністю системи підтримки малого інноваційного підприємництва на регіональному та місцевому рівнях:

- надання фінансової, інформаційної, освітньої підтримки за рахунок коштів місцевих бюджетів на основі створення спеціальних фондів підтримки інноваційного підприємництва.

З метою подолання вищеперелічених бар'єрів у сфері інноваційного підприємництва в Україні необхідним є здійснення ряду поетапних дій (рис. 2).

Результати проведеного наукового дослідження свідчать про необхідність вирішення завдань задля розвитку інноваційного підприємництва в Україні у сучасних умовах господарювання (рис. 3).

Висновки. Інноваційне підприємництво є динамічною формою публічно-приватного партнерства, де інтенсивно здійснюються процеси реорганізації, зміна виду діяльності, створення нових та ліквідація в установленому порядку неефективних підприємств.

Для поліпшення ситуації в інноваційному підприємництві у найближчій перспективі доцільним є здійснення ряду наступних заходів:

– аналіз реального стану розвитку інноваційного підприємництва;

– зростання кількості малих підприємств в інноваційній сфері з максимальним наближенням до стандартів побудови інноваційної економіки (60–80%);

– створення умов для скорочення витрат малих підприємств з впровадження нової продукції для підвищення рівня конкурентоспроможності;

– забезпечення доступу малих інноваційних підприємств до різних джерел фінансування задля зниження витрат з впровадження інноваційної продукції;

– здійснення відбору проектів, які потребують субсидії;

– формування системи підготовки фахівців для інноваційної сфери, яка у подальшому має бути поступово інтегрована в міжнародну систему;

– створення державного науково-методичного центру розвитку багаторівневої системи підготовки фахівців у сфері інновацій;

– формування об'єктів інноваційної інфраструктури, наприклад, консорціуму, основним завданням якого мають бути пошук і реалізація великих інноваційних проектів, пов'язаних, як правило, з впровадженням нових технологій. Консорціум в інноваційній сфері може бути визначеним тимчасовою угодою між банківськими установами, інноваційними підприємствами, компаніями, фірмами, науковими центрами для здійснення наукоємних і капіталоємних проектів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кокурин Д.И. Инновационная деятельность : [монография] / Д.И. Кокурин. – М. : Экзамен, 2001. – 576 с.
2. Овчаренко Л.В. Інноваційне підприємництво: світовий досвід та реалії України / Л.В. Овчаренко // Економіка, фінанси, право. – 2001. – № 2. – С. 3–5.
3. Чеберкус Д.В. Проблеми фіскального стимулювання розвитку інноваційного підприємництва в Україні / О.І. Жилінська, Д.В. Чеберкус // Банківська справа. – 2005. – № 6. – С. 77–87.
4. Денисюк В.А. Комерціалізація результатів науково-дослідних робіт: проблеми і перспективи / В.А. Денисюк // Вісник НАН України. – 2006. – № 5. – С. 39–53.
5. Мартинюк Л.А. Інноваційна діяльність у малому бізнесі / Л.А. Мартинюк // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – К. : Науково-дослідний екон. ін-т Міністерства економіки України, 2007. – № 9(76). – С. 93–96.
6. Бербека В.Є. Банківське фінансування інноваційного підприємництва в Україні / В.Є. Бербека // Регіональна економіка. – 2007. – № 4. – С. 146–153.
7. Архієреєв С.І. Інноваційний потенціал України: прогнозно-аналітичні оцінки : монографія / С.І. Архієреєв, Т.В. Тарасенко. – Харків : Золоті сторінки, 2008. – 112 с.
8. Малий бізнес України: дороговкази поступу : [монографія] / О.І. Амоша, В.І. Ляшенко [та ін.]. – Донецьк: Юго-Восток, Лтд., 2008. – 276 с.
9. Деменок В.В. Моделирование бизнес-инкубирования малых инновационных предприятий / В.В. Деменок // Инновации. – 2008. – № 3. – С. 65–67.
10. Лукашина М.В. Стратегічні напрями розвитку інноваційного підприємництва / М.В. Лукашина // Економіка прогнозування. – 2009. – № 8. – С. 86–98.
11. Ниязбекова Р. Новые формы организации и управления малого и среднего бизнеса / Р. Ниязбекова, А. Тулеметова, И. Полежаева // Общество и экономика. – 2012. – № 2. – С. 171–187.
12. Наукова та інноваційна діяльність (1990–2014 рр.) / Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat. gov.ua.
13. Україна у цифрах у 2014 році : [стат. збірник]. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 240 с.
14. Наукова та інноваційна діяльність в Україні : [стат. збірник]. – К. : Державна служба статистики України, 2015. – 256 с.

УДК 336.76

Єльнікова Ю.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Сумського національного аграрного університету

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ДЕРЖАВНОГО ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ

METHODS FUNDAMENTALS OF AUDIT EFFICIENCY AS A PART OF STATE FINANCIAL CONTROL

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено аналіз функціонування сучасної системи аудиту ефективності в Україні та виокремлено основні проблеми її функціонування. Здійснено аналіз світових підходів до побудови системи контролю якості аудиту ефективності та обґрунтовано необхідність побудови аналогічної системи у вітчизняній практиці. Проведене дослідження дало змогу запропонувати систему контролю якості аудиту ефективності з виділенням основних елементів, методів та показників оцінки якості.

Ключові слова: аудит ефективності, державний фінансовий контроль, система контролю якості, ефективність, результативність.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ функционирования современной системы аудита эффективности в Украине и выделены основные проблемы ее функционирования. Осуществлен анализ мировых подходов к построению системы контроля качества аудита эффективности и обоснована необходимость построения аналогичной системы в отечественной практике. Проведенное исследование позволило предложить систему контроля качества аудита эффективности с выделением основных элементов, методов и показателей оценки качества.

Ключевые слова: аудит эффективности, государственный финансовый контроль, система контроля качества, эффективность, результативность.

ANNOTATION

In this paper the functioning of a modern system of efficiency audit in Ukraine is analyzed and the basic problems of its functioning are singled out. The current global approaches to building a quality control system of efficiency audit are analyzed and the necessity of building a similar system in national practice is substantiated. The carried out research allowed offering a quality control system of efficiency audit along with highlighting the main elements, methods and quality assessment indicators.

Keywords: state financial control, effectiveness audit, audit quality control system efficiency, efficiency, effectiveness

Постановка проблеми. Соціально-політичні, економічні процеси, що мають місце в Україні, глобалізація та євроінтеграція потребують відповідних змін в організації, змісті, формах і методах державного впливу на всі сфери суспільства. Система наявного державного фінансового контролю потребує якісно нової та дієвої форми, яка б одночасно була спроможна оцінити існуючий стан справ на об'єкті контролю, виявити недоліки в роботі, проаналізувати причини їх появи, запропонувати шляхи усунення та попередження у майбутньому [8]. Лімською декларацією керівних принципів аудиту державних фінансів визначено, що крім контролю дотримання законодавства та правильності фінансового управління, бухгалтерського обліку та звітності, існує також інший вид контролю, що спрямований на оцінювання результативності, ефективності та економічності державного управління – аудит ефективності [6].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами аудиту ефективності, у тому числі вдосконалення його методичного забезпечення та узгодження з міжнародною практикою, займаються вітчизняні науковці, зокрема, П.Ю. Буряк, К.М. Вербенко, О.О. Дорошенко, О.Г. Локтєв, Н.В. Хомяк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. При цьому слід відмітити, що, незважаючи на значні дослідження в цьому напрямку, на сьогодні малодослідженими є питання щодо методичного забезпечення, системи контролю якості аудиту ефективності та її основні характеристики, а саме: понятійний апарат, обсяг і завершеність у плануванні й виконанні цього аудиту; об'єктивність як основний принцип проведення аудиту та складання аудиторського звіту і рекомендацій; ефективність виконання аудиторських перевірок.

Мета статті полягає в аналізі методичної основи аудиту ефективності, наданні основних характеристик системи контролю аудиту ефективності та пропозицій щодо її вдосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Якщо фінансовий аудит вже має свою розвинену методологію, що враховує як міжнародні стандарти, так і певний досвід та традиції проведення перевірок і ревізій, то аудит ефективності виник порівняно недавно, і тому його проведення у вітчизняному законодавстві належним чином не врегульоване. Аудит ефективності набув легітимності лише як форма державного фінансовою контролю після прийняття Бюджетного кодексу України, а саме з 21 червня 2001 р. [4].

Незважаючи на це, на сьогодні аудит ефективності поки що не набув належного поширення у системі державного фінансового контролю. Це пов'язане в першу чергу з тим, що сьогодні відсутній науково обґрунтований підхід до формування його концептуальних та методичних основ, серед яких: понятійний апарат; цілі, завдання; функції, предмет та методи; форми та етапи організації, реалізації аудиту ефективності та виконання його рекомендацій; контроль якості аудиту ефективності.

У світовій практиці для позначення терміну «аудит ефективності» використовується ряд синонімічних понять, а саме: «аудит адміністративної діяльності» (performance audit), «аудит ефективності» (effectiveness audit), «аудит якості за гроші» (value-for-money audit), операційний аудит, управлінський аудит, аудит державних ресурсів. На сьогодні відсутня потреба у детальному аналізі підходів науковців щодо конструювання поняття «аудит ефективності», оскільки кожен з них у певній мірі базується на положеннях Стандартів аудиту INTOSAI, відповідно до яких аудит ефективності тлумачиться як перевірка економічності, ефективності та результативності, з якою організація, що перевіряється, використовує свої ресурси при виконанні поставлених цілей і зобов'язань.

Відповідно, в основі аудиту ефективності покладено теорію «трьох Е» («3Е»), тобто ті основні елементи, які характеризують стан використання бюджетних ресурсів та відповідності результатів бюджетних програм поставленим в них цілях :

– економічність (economy) – полягає в мінімізації витрат на здійснення діяльності в поєднанні зі збереженням відповідної якості роботи, бережливості, ощадливості;

– ефективність (efficiency) – рівень виконання поставлених завдань є співвідношенням між запланованими і фактичними результатами діяльності організації;

– результативність (effectiveness) – полягає в раціональному співвідношенні між результатами діяльності організації та використаними на це ресурсами, дієвість, успішність.

Загалом під аудитом ефективності розуміють форму державного фінансового контролю, основною метою якого є визначення ефективності використання бюджетних коштів для реалізації запланованих цілей та встановлення факторів, які цьому перешкоджають. При цьому їх не слід ототожнювати (табл. 1).

Отже, беручи до уваги те, що аудит передбачає незалежний контроль фінансової звітності організації, який здійснюється аудитором, а фінансовий контроль – внутрішній фінансовий контроль, який здійснюється самою організацією, то основною відмінністю є те, що в ролі суб'єкта аудита і об'єкта перевірки завжди різні особи, а у фінансовому контролі вони можуть збігатись. Між аудитом ефективності та державним фінансовим контролем також відмінність є в отриманні результатів. Так, метою державного фінансового контролю є надання об'єктивної інформації про стан об'єкта контролю, що сприятиме органам державної влади приймати відповідні рішення. Натомість метою аудиту ефективності є не лише оцінка існуючого стану об'єкта контролю, а й оцінка ефективності його функціонування, прогноз його розвитку, підготовка рекомендацій для вирішення виявлених проблем. Таким чином, державний фінансовий контроль – це одна з найважливіших функцій державного управління, аудит ефективності – це одна із форм державного фінансового контролю.

Безпосередньою основою впровадження аудиту діяльності бюджетних установ є нормативно-правові документи, в яких врегульовано методичне забезпечення. У зв'язку з чим на основі вивчення досвіду інших країн, розробок провідних аудиторів, міжнародних стандартів, зокрема, стандартів Міжнародної організації вищих контролюючих органів, в Україні протягом кількох років відбувалося напрацювання методичної бази аудиту діяльності бюджетних установ як нової форми контролю. Так, у 2008 р. були затверджені Методичні рекомендації щодо проведення органами державної контрольно-ревізійної служби державного фінансового аудиту діяльності суб'єктів господарювання, які створили нормативно-правові засади методологічного забезпечення аудиту державних фінансів.

Відповідно до зазначених Методичних рекомендацій, метою аудиту ефективності є оцінка ефективності та законності використання державних чи комунальних коштів і майна, інших активів держави, перевірка правильності ведення бухгалтерського обліку й достовірності фінансової звітності, функціонування системи внутрішнього контролю об'єкта аудиту [9].

Основними цілями аудиту ефективності є:

- виявлення порушень у діяльності підконтрольних об'єктів і проблем, які до них призвели;
- аналіз та оцінка ефективності діяльності органів виконавчої влади з виконання ними державних функцій;
- аналіз та оцінка ефективності використання коштів державного та місцевих бюджетів, інших державних ресурсів підконтрольними об'єктами;

Таблиця 1

Порівняльна характеристика державного фінансового контролю та аудиту ефективності [7]

Показники	Аудит ефективності	Державний фінансовий контроль
Об'єкти	використання державного майна, їх облік та обіг, а також перевірка нормативних правових актів, експертиза фінансових та інших результатів	використання державного майна, їх облік та обіг
Суб'єкти	незалежний контроль	внутрішній контроль
Мета	Інформація про стан об'єктів контролю	оцінка існуючого стану об'єктів контролю, прогноз розвитку цього стану та підготовка рекомендацій для вирішення виявлених проблем

- розробка обґрунтованих рекомендацій та пропозицій з оптимізації діяльності підконтрольних об'єктів та підвищення ефективності використання державних ресурсів [2].

В рамках зазначених цілей основними завданнями аудиту ефективності є:

- оцінка ефективності виконання бюджетних програм шляхом порівняння звітних даних щодо виконання програми (виконання результативних показників) із заданими параметрами;
- виявлення недоліків організаційного, нормативно-правового та фінансового характеру, які перешкоджають своєчасному і повному виконанню бюджетної програми;
- визначення ступеня впливу виявлених недоліків на досягнення запланованих показників;
- підготовка обґрунтованих пропозицій щодо більш раціонального та ефективного використання ресурсів держави, поліпшення організації виконання бюджетної програми з вектором на можливість зменшення витрат, підвищення продуктивності програми та якості послуг, її подальшої реалізації із залученням оптимального або додаткового обсягу бюджетних коштів чи її припинення [9].

В свою чергу, предметом аудиту ефективності є: діяльність органів виконавчої влади; ресурси державного бюджету, які виділяються на реалізацію державних задач, цільових програм; державна власність, природні та інші державні ресурси; міжнародні та міжбюджетні договори та відносини; організація виконання бюджетного процесу [4].

Види та напрямки аудиту ефективності обумовлюється предметом аудиту, тобто здійснюється аудит ефективності:

- діяльності органів виконавчої влади або виконання нею окремих державних функцій;
- виконання державних функцій та державних замовлень одержувачами бюджетних коштів;
- організації бюджетного процесу; виконання державного та місцевих бюджетів;
- діяльності народногосподарських комплексів (паливно-енергетичного, військово-промислового, природоохоронного тощо) та програмно-цільових комплексів (наукових, технологічних, територіальних тощо);

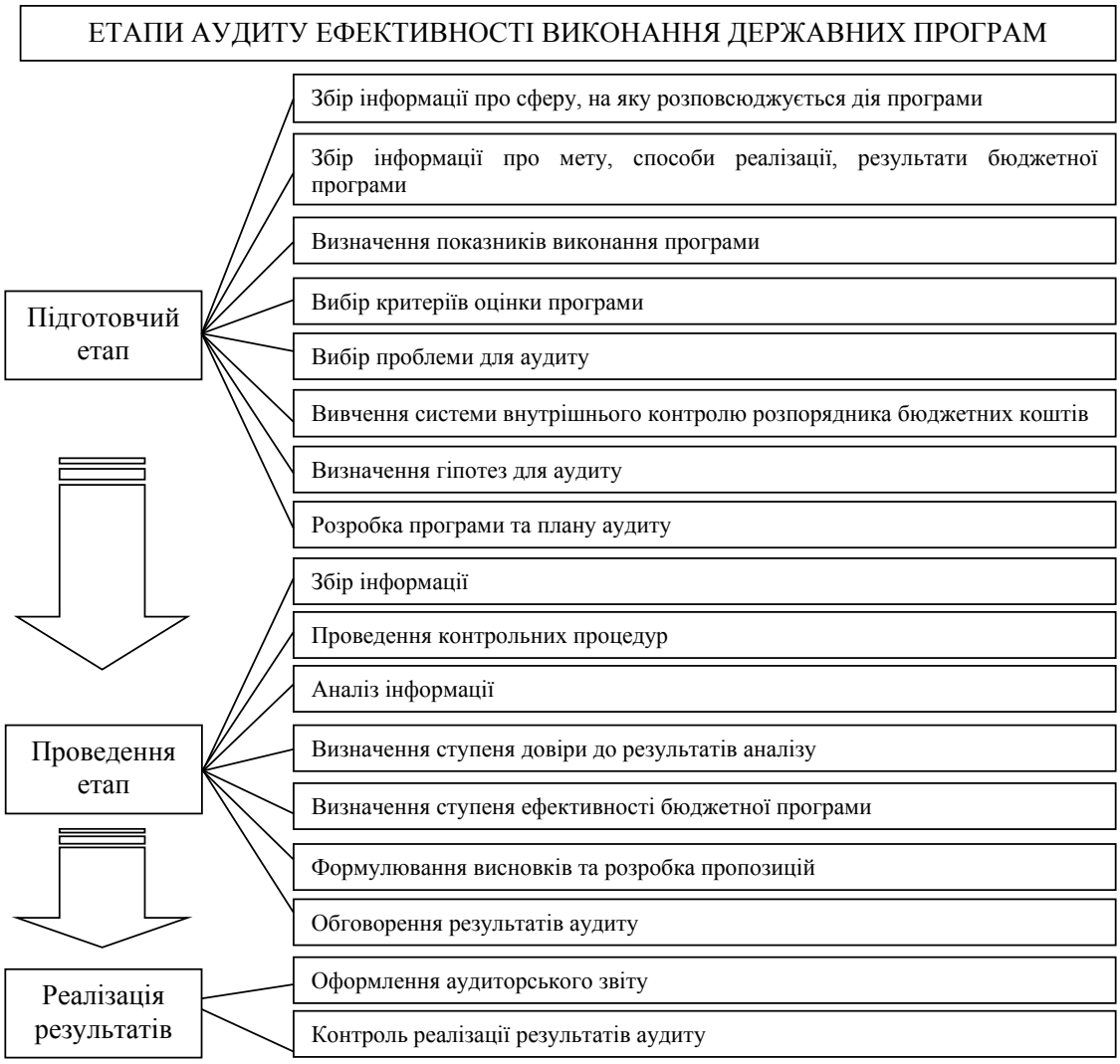


Рис. 1. Зміст етапів аудиту ефективності виконання державних програм [2]

- формування державних (регіональних) програм та їх виконання; використання коштів державного (місцевих) бюджетів, державної власності, природних та інших державних ресурсів;
- використання коштів державних фондів соціального страхування тощо [3].

Відповідно до Методичних рекомендацій, виділяються три етапи методики аудиту ефективності діяльності (рис. 1).

Аналіз концептуальних та методичних засад впровадження аудиту ефективності як однієї з ключових форм державного фінансового контролю дозволив виявити низку проблем:

– законодавчо не регламентовано поняття, суб'єкти, взаємодія між ними, об'єкти аудиту ефективності;

– складнощі у вимірюванні соціально-економічних показників діяльності розпорядників бюджетних коштів;

– не встановлені критерії результативності, економічності, ефективності бюджетних програм;

– неспівставність структури інформаційно-аналітичних систем, обліку і фінансовій звітності підконтрольних суб'єктів;

– низький рівень організації моніторингу та оцінки результатів аудиту;

– низький рівень систем внутрішнього контролю підконтрольних суб'єктів;

– невідповідність освіти та кваліфікації фахівців, що виконують аудит ефективності, існуючим прогресивним світовим стандартам та Кодексу етики;

– низька оцінка якості аудиту ефективності, що вимагає побудови впровадження контролю якості аудиту ефективності на усіх етапах його проведення та єдиних методичних засад до його оцінки.

У зв'язку з низькою дієвістю проведених контрольних заходів надзвичайно актуальною є саме остання проблема, яка конкретизується у необхідності комплексного впровадження аудиту ефективності в Україні з урахуванням кращої світової практики, його безпосереднього проведення та контролю його якості.

Контроль якості повинен бути постійним інструментом контрольної роботи та орієнтованим на результат для забезпечення якісного аудиту. У міжнародній практиці рекомендовано наступне: «Вищим органам фінансового контролю варто забезпечити належну увагу та встановити строгий, належний й ефективний контроль якості своєї роботи як на індивідуальному, так і на інституційному рівні, а також на стадії планування, виконання і звітності, включаючи роботу з усунення відзначених недоліків. Все це досягається через:

– розробку та впровадження стандартів якості в процесі аудиту та підтримку цієї діяльності;

– впровадження в практику оцінки якості перевірок після їх завершення;

– зосередження уваги на тих елементах управління, які сприяють високій якості та загальній ефективності роботи найвищого органу фінансового контролю [1].

З цією метою у Російській Федерації в 2008 р. прийнято Стандарт фінансового контролю СФК 4610 «Управление качеством контрольных мероприятий», у якому якість контрольного заходу трактується як сукупність характеристик контрольного заходу, які відповідають встановленим вимогам і процедурам його проведення, а також забезпечують достовірність, об'єктивність і ефективність результатів контрольного заходу.

Цей Стандарт встановлює порядок організації та функціонування системи управління якістю проведення контрольних заходів, спрямованої на підвищення ефективності контрольно-ревізійної діяльності Рахункової палати, та відзначає, що завданнями управління якістю контрольних заходів є: встановлення вимог до контрольних заходів; забезпечення виконання встановлених вимог і процедур проведення контрольних заходів; виявлення та усунення недоліків проведення контрольних заходів; розробка та реалізація заходів, спрямованих на підвищення якості контрольних заходів [10].

Відповідно до зазначеного вище, система контролю якості аудиту ефективності повинна включати в себе: стратегію, планування, ресурси, виконання та результати, відповідно до яких формуватимуться деталізовані критерії якості аудиту ефективності:

- стратегія: розуміння цілей аудиту; наявність програмних документів; відповідність розробленого графіку та визначених ресурсів;
- планування: знання галузі та особливостей діяльності розпорядника; врахування ризиків; оптимальний розподіл ресурсів; критерії ефективності використання бюджетних коштів;
- ресурси: рівень кваліфікації персоналу; узгоджена робота інформаційної системи; достатність ресурсів.
- виконання: дотримання стандартів та відповідальність; повнота та якість доказів; належне документування; відсутність помилок;
- результати: відповідність результатів цілям аудиту; своєчасність оприлюдненого звіту; доказовість рекомендацій з підвищення ефективності звіту.

У контексті дослідження аудиту ефективності як методу державного фінансового контролю варто звернути увагу на склад встановлених вимог до аудиту. Передусім якісне проведення аудиту ефективності має відповідати програмі аудиторської перевірки, вимогам діючого законодавства, стандартам державного фінансового контролю, Кодексу професійної етики та іншим нормативним вимогам у сфері державного фінансового контролю.

Поняття якості аудиту ефективності можна конкретизувати за завданнями системи її контролю, ключовими з яких є : завчасне виявлення і реагування на недоліки і порушення на всіх етапах аудиту ефективності; попередження

недоліків в оформленні та публікації робочих та звітних документах можливих порушень і недоліків при плануванні й проведенні контрольних заходів; створення прозорого процесу проведення аудиту ефективності.

Проведення контролю якості аудиту ефективності може здійснюватись одним із наступних способів: одним із членів групи, комітетом із декількох аудиторів, співробітниками підконтрольного суб'єкта, самооцінкою членів групи, у комбінований спосіб.

Структуризація системи контролю якості аудиту ефективності пропонуємо здійснювати за поточним та постконтрольним етапами (рис. 2).

На поточному етапі доцільно проводити перманентний моніторинг діяльності персоналу, який здійснює перевірку. Основною метою

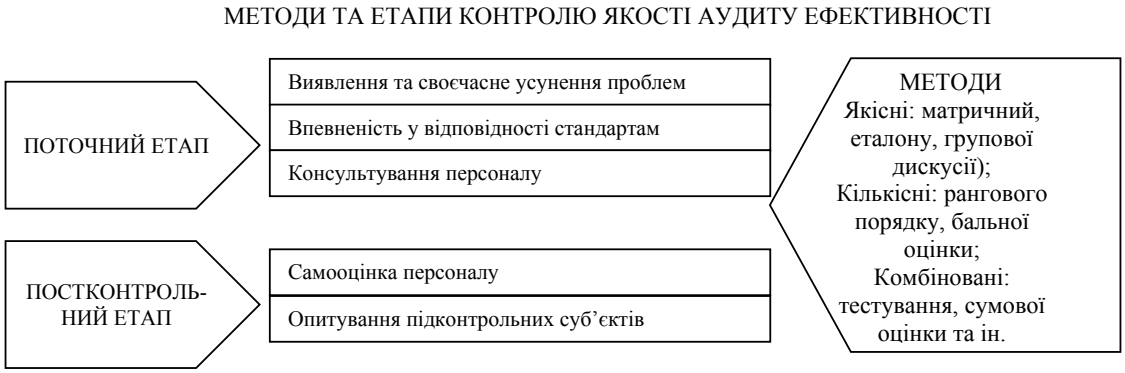


Рис. 2. Методи та етапи контролю якості аудиту ефективності

Таблиця 2

Характеристика рекомендованих до використання методів оцінки якості роботи державних аудиторів

Групи	Види	Характеристика	Практична цінність
Якісні	Матричний	Порівняння фактичних якостей виконавця з набором якостей відповідно до посади	Підтвердження компетентності аудитора
	Метод еталону	Порівняння фактичних якостей виконавця з характеристиками найбільш успішних робітників групи перевіряючих	Встановлення відповідності аудитора для співпраці з іншими
	Система довільних характеристик	Група експертів (керівників) описує успіхи та недоліки підлеглих за певний проміжок часу	Основа для преміювання (підвищення) або винесення догани
	Метод групової дискусії	Бесіда керівництва (експертів) з підлеглими відносно їх діяльності	Визначення найбільш активних, самостійних, розсудливих
Кількісні	Метод рангового порядку	Група керівників, враховуючи певні критерії оцінки, ранжує співробітників від найгіршого до найкращого	Ротація кадрів, основа для преміювання найкращих
	Метод бальної оцінки	Присвоєння експертами певної кількості балів за кожне досягнення аудитора	Стимуляція покращення результатів у роботі
	Система графічного профілю	Зображення кожної професійної характеристики (в балах) у вигляді крапок на графіку	Візуалізація якісних характеристик аудиторів та визначення кращих
	Метод оціночних центрів	Виокремлено 25 критеріїв оцінки, які характеризують особистість у багатьох проявах	Комплексна оцінка не тільки професійних, але й інших якостей особистості
Комбіновані	Тестування	Оцінка знань аудиторів за ступенем рішення підготовлених задач	Має успіх лише після проведення спеціальної підготовки
	Визначення коефіцієнта інтелектуальності	Кількісний показник якісного рівня рішення підготовлених задач (тестів)	
	Метод сумових оцінок	Встановлення експертами частоти прояву («постійно», «часто», «іноді», «рідко», «ніколи») у аудиторів певних якостей і надання визначених бальних оцінок за кожен рівень частоти	Ротація кадрів

Джерело: складено на основі [11]

цього етапу є набуття впевненості в розумінні членами аудиторської групи стратегії, програми та цілей аудиту ефективності, в належному рівні їхніх знань і практичних навичок, у відповідності їхніх дій програмі аудиту, в дотриманні ними стандартів державного фінансового контролю та професійної етики, правил заповнення робочої документації та проведення аудиторських процедур. Цей етап спрямований на запобігання недоліків і порушень в процесі аудиту ефективності в реальному часі.

На постконтрольному етапі контролери проводять перевірку звіту за результатами аудиту, забезпечують контроль його своєчасного оприлюднення і впровадження результатів аудиту.

Розглянутим етапам в межах системи контролю якості аудиту ефективності відповідають методи оцінки якості, які можна згруповувати в три групи (табл. 2).

Висновки. Таким чином, розглянуті вище науково-методичні основи націлені на удосконалення існуючих підходів до викладення мети, змісту, методів та результатів проведення аудиту ефективності. Аудит ефективності на відміну від інших форм державного фінансового контролю орієнтований на оцінку наслідків прийнятих рішень за його результатами. Його впровадження на сьогодні є не просто доцільним, а необхідним. При цьому запровадження аудиту в практику державного управління в Україні вимагає додаткового організаційного та методичного забезпечення, яке конкретизоване у системі контролю якості аудиту ефективності. Саме ця система дозволить сформувати достатній рівень впевненості у достовірності отриманих результатів аудиту та відповідностей цілей і результатів бюджетних програм.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Каплун О., Яцишин С. Контроль якості проведення аудиту ефективності / О. Каплун, С. Яцишин // Наукові записки. – 2006. – Вип. 15. – С. 282–284.
2. Буряк П.Ю. Концептуальні та методичні основи аудиту ефективності / П.Ю. Буряк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vldfa/2009_16/BurjakP.pdf.
3. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія : [підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / Ф.Ф. Бутинець [та ін.] ; за ред. проф. Ф.Ф. Бутинця ; 3-тє вид., доп. і перероб. – Житомир : Рута, 2002. – 544 с.
4. Вербенко К.М. Аудит ефективності та умови його розвитку в Україні / К.М. Вербенко, Н.В. Тиквій // Сьома Міжнародна науково-практична Інтернет-конференція «Наука і життя: сучасні тенденції, інтеграція у світову наукову думку» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://intkonf.org/verbenko-km-tikviy-nv-audit-efektivnosti-ta-umovi-yogo-rozvitku-v-ukrayini/.
5. Гуцаленко Л.В. Державний фінансовий контроль : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Гуцаленко, В.А. Дерій, М.М. Коупатрий. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 452 с.
6. Дорошенко О.О. Методичні аспекти аудиту ефективності виконання бюджетних програм / О.О. Дорошенко // Фінанси, облік і аудит. – 2010. – № 16. – С. 227–233.
7. Кириченко О.А. Сутність бюджетування. Українські реалії / О.А. Кириченко // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 138–141.
8. Локтєв О.Г. Аудит як нововведення у державному фінансовому контролі: європейські орієнтири / О.Г. Локтєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/e-journals/tppd/2009-1/zmist/R_2/Loktev.pdf.
9. Медведєв Ю.Б. Підвищення ефективності виконання бюджетних програм в умовах економічної кризи / Ю.Б. Медведєв, С.М. Чімищенко, О.М. Чистик [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_ Gum/Ekpr/2009_25/medvedev.htm.
10. СФК 4610 «Управление качеством контрольных мероприятий» : Решение Коллегии Счетной палаты Российской Федерации от 19 октября 2007 г. [протокол № 45К (563)] // Бюллетень Счетной палаты Российской Федерации. – 2008. – № 9(129).
11. Хомяк Н.В. Організація та проведення аудиту ефективності використання бюджетних коштів органами Державної контрольно-ревізійної служби / Н.В. Хомяк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://webmaster.btsau.net.ua/files/list/edition/ed_gnjsnarxma.pdf.

УДК 634.8+633.2

Ємцев В.І.
доктор економічних наук, доцент,
Національний університет харчових технологій

Ємцева І.В.
аспірант,
Національний університет харчових технологій

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ВИНОГРАДАРСТВА В УКРАЇНІ

KEY PROBLEMS OF COMPETITIVENESS IN THE VITICULTURE OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан галузі виноградарства України, визначено позитивні та негативні тенденції її функціонування, виділено основні проблеми розвитку галузі. З'ясовано, що в країні залишилося лише біля 50 тис. га виноградників, причому основне скорочення площ відбулося у сільськогосподарських підприємствах. Не дивлячись на зростання урожайності і валового збору винограду, рівень забезпечення цим продуктом залишається у 6–8 разів менше за науково обґрунтовану норму. Половина столового винограду, що споживається, має імпортне походження. Визначено, що вирощування столового винограду має значну перспективу, тому що його виробництво характеризується високою рентабельністю, а ринок має значну ємність. Надано рекомендації щодо пріоритетних напрямків розвитку та підвищення економічної ефективності діяльності підприємств галузі.

Ключові слова: виноградарство, конкурентоспроможність, конкурентоформуюче середовище, державна підтримка, напрямки розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние отрасли виноградарства в Украине, определены положительные и негативные тенденции ее функционирования, выделены основные проблемы развития отрасли. Выяснено, что в стране осталось лишь 50 тыс. га виноградников, причем основное сокращение площадей произошло в сельскохозяйственных предприятиях. Несмотря на рост урожайности и валового сбора винограда, уровень обеспечения этим продуктом населения остается в 6–8 раз меньше научно обоснованной нормы. Половина столового винограда, который потребляется в стране, имеет импортное происхождение. Определено, что возделывание столового винограда имеет значительную перспективу, потому что его производство характеризуется высокой рентабельностью, а рынок имеет значительную емкость. Предоставлены рекомендации относительно приоритетных направлений развития и повышения экономической эффективности деятельности предприятий отрасли.

Ключевые слова: виноградарство, конкурентоспособность, конкурентоформирующая среда, государственная поддержка, направления развития.

ANNOTATION

The modern state of viticulture of Ukraine, altogether with the positive and negative trends of its functioning are considered in the article, and the main problems of the industry highlighted. It is stated that there are only about 50 thousand hectares of vineyards left, and the major drop is in the area of agricultural enterprises. Despite the increase in crop yield and gross harvest level, the product is in 6-8 times less in than required by science-based standards. Half of table grapes consumed is imported. It is determined that the cultivation of table grapes has great perspectives because its production is characterized by high profitability and the market has a large capacity. The recommendations on the priority areas for development and improvements of the economic efficiency of the industry are listed.

Keywords: viticulture, competitiveness, competitive environment, government support, directions for the development.

Постановка проблеми. Виноградарство, історія якого на території нашої країни розпочалася 2,5 тис. років тому, завжди було важливим видом економічної діяльності в Україні. Однак після окупації та втрати АР Крим в Україні залишилось 49 тис. га виноградників, а якщо врахувати гібриди, проріджені та старі насадження, то якісний виноматеріал отримують з площі приблизно 40 тис. га (у 1990 р. Україна мала 176 тис. га виноградників). У порівнянні з 1,1 млн. га в Іспанії, 840 тис. га – у Франції, 810 тис. га – в Італії обсяги незначні.

До неспроможності вітчизняних виноградарських господарств ефективно працювати в існуючих жорстких умовах конкурентоформуючого середовища призвела незбалансована політика держави. Саме тому питання розвитку галузі виноградарства та підвищення ефективності діяльності господарств галузі як важливої складової вітчизняного АПК є дуже актуальним і потребує постійної дослідницької уваги.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічні проблеми виноградарства розглядалися у працях Б.В. Буркинського, І.М. Агєєвої, А.М. Авідзби, А.А. Бревнова, О.М. Гаркуши, В.І. Іванченко, І.Г. Матчиної [2], Ю. Мокеєвої, В. Осипова, Н.А. Сілецької, Н.І. Соловйової, Ю.В. Тінтулова С.Г. Черемісіної та інших вітчизняних науковців [1–5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим проблеми розвитку галузі виноградарства в умовах динамічних змін конкурентного середовища та економічної ситуації в світі та країні стали ще більш гострими і свідчать про необхідність проведення подальших досліджень з пошуку шляхів вирішення проблем, які стримують розвиток цього суб'єкту господарської діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану та умов функціонування господарств, що займаються виноградарством, визначенні основних проблем їх функціонування та пріоритетні напрямки розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна має географічну зону, сприятливу для розвитку вирощування як європейських, так і автохтонних сортів винограду, яких ніде в світі більше немає. При цьому виноградарство Укра-

їни базується на прекрасних історичних традиціях, досягненнях наукових закладів, генетичній пам'яті мешканців півдня країни.

За всю історію існування галузь виноградарства України переживала періоди розквіту й занепаду. З даних таблиці 1 випливає, що найбільші за останні 100 років площі виноградників в Україні були у 1960 р. Нині площа виноградників скоротилася майже у вісім разів (із 397,0 тис. га до 49,0 тис. га) проти 1960 р. і продовжує зменшуватися. При цьому починаючи з 2000 р. темпи скорочення загальних площ виноградників зростали: у 2009 р. вони склали 1,7%, у 2010 р. – 4,7%, у 2011 р. – 20,6%. І в останні роки ця тенденція прискорилась.

Для підтримки та державного регулювання діяльності вітчизняного виноградарства в країні було прийнято ряд нормативних актів: Закон України «Про виноград та виноградне вино» від 16.06.2005 р. № 2662-IV, Закон України «Про збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства» від 09.04.1999 р. № 587-XIV, Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства до 2025 р. тощо [6]. Однак економічний аналіз стану виноградарства показує, що, незважаючи на спроби держави підтримати цю галузь, в Україні протягом останніх років так і не подолані негативні тенденції її розвитку. Так за останні два роки площі виноградників у плодоносному віці зменшилися майже на 35%: з 67 тис. га у 2013 р. до 44 тис. га у 2014 р. (табл. 1). Особливо помітне скорочення площ відбулося у сільськогосподарських підприємствах, де вони у 2014 р. скоротилися на 41,9% у порівнянні з 2013 р. Площа виноградників у господарствах населення зменшилися у 2014 р. на 3,1%.

Відповідно, майже у два рази проти 1990 р. зменшився і валовий збір винограду у 2014 р. В той же час, як свідчать результати дослідження, материкова Україна має можливість забезпечити задоволення власних потреб у винограді, однак лише за умови, що держава знайде фінансові ресурси для щорічної підтримки розвитку виноградарства. Експерти визначають, що для того щоб вийти з кризового стану галузі виноградарства, потрібно щорічно висаджувати біля 20 тис. саджанців на площі 8 тис. га. Проте на протязі останніх десяти років площа висаджування складала 3-4,5 тис. га виноградників на рік. Більш того, з результатів проведеного аналізу також випливає, що в останні три роки посадкові кампанії (закладки нових виноградників) були практично зупинені. Так, у 2012 р. було закладено всього 900 га, у 2013 р. – 600 га, а у 2014 р. – близько 150 га [5; 9]. Тобто зниження розмірів закладок склало 97% у порівнянні з можливостями та потребами галузі. Для порівняння, у 2007 р. показник закладки нових виноградників досягав 5 800 га, у 2008 – 5 100 га. У середньому, навіть у часи загострення економічних проблем, висаджувалось 3000–3500 га/рік. Таким чином, оновлення сировинної бази виноробної галузі скоротилось за останні 14 років мінімум у сім разів. З цього можна зробити висновок, що на сьогоднішній день ситуація у виноградарстві країни склалася критична.

Однією з основних причин теперішнього критичного стану виноградарства є те, що галузь практично втратила істотні обсяги державної підтримки за рахунок збору на розвиток виноградарства, садівництва й хмільництва. Так, якщо у 2010 р. на підтримку цих галузей було виплачено майже 413 млн. грн., то у 2014 р. – лише 43,9 млн., а у 2015 р. ця підтримка була повністю скасована [5].

В результаті при відсутності державної підтримки за рахунок збору на розвиток виноградарства, садівництва й хмільництва попит на посадковий матеріал для закладки нових виноградників різко знизився. Як наслідок, якщо виноградні розсадники України у 2014 р. ще виробили принаймні 4,5 млн. шт. щеплених виноградних саджанців, то обсяг їх продукції у 2015 р. навряд чи сягне 1 млн. шт. Все це може призвести до втрати останніх розплідників саджанців винограду. Сьогодні працює лише два розплідника – «Придунайський» та агрофірма «Білозерський», хоча свого часу в країні функціонувало декілька десятків розплідників. Для того щоб відновити селекцію та

Таблиця 1

Динаміка площі вирощування, урожайності та обсягів валового збору винограду в Україні [8]

Рік	Площа виноградників, тис. га, у т. ч		Урожайність, т/га	Валовий збір винограду	
	загальна	у плодоносному віці		тис. т	до попереднього року, %
1960	397	114,8	3,43	423	-
1990	176	149,3	5,83	836,0	457,0
1995	155	143	3,32	457	54,67
2000	109,6	99,4	5,17	514,0	112,47
2005	96	81	5,49	443,0	118,45
2010	87	68	5,05	408	119,60
2011	84	69	7,55	522	128,1
2012	78	68	6,72	456	88,3
2013	75	67	8,58	575	126,4
2014	49	44	9,86	436	76,2

діяльність таких розплідників, будуть потрібні десятиліття [9].

Наслідком цих тенденцій є й те, що в Україні фактично відсутня практика районування сортів. Винороби мають право вирощувати всі сорти, внесені до Державного реєстру сортів рослин, придатних для поширення в Україні [8]. Крім того, оскільки ці розсадники орієнтувалися у своєї діяльності на великого товаровиробника, а той, у свою чергу, на потреби і запити переробних підприємств, то це віддзеркалює ще одну з проблем українського виноградарства: існування нерівних умов для учасників ринку та домінування на ньому великих виробників. На сьогоднішній день невеликі й середні виноградарські господарства стають нерентабельними. Тому ситуація, що склалася на сьогодні в галузі, може призвести до того, що виноградарі взагалі можуть відмовиться від своєї діяльності як виду бізнесу. Тобто мова йде про потенційну загрозу втрати галузі виноградарства в Україні, яка є сировинною базою галузі виноробства, для відновлення якої будуть потрібні роки й величезні капіталовкладення.

Негативно на тенденції розвитку та сучасний стан виноградарства відзначилось і те, що в умовах планової економіки існувала практика, коли основним напрямом розвитку виноградарських господарств було екстенсивне збільшення масштабів виробництва. При цьому виноградники закладалися з урахуванням можливості застосування при обслуговуванні насаджень універсальної сільгосптехніки. Тому закладка виноградників проводилася з застосуванням широкорядної системи насаджень. Однак після 10–15 років експлуатації таких виноградників їх зрідженість досягає 50% і більше, особливо за умов застосування механізованого міжкущового обробітку. Внаслідок цього в багатьох виноградарських підприємствах експлуатуються зріджені виноградники віком понад 20 років і зовсім відсутні молоді насадження. Виходячи з цього, можна спрогнозувати майбутню тенденцію до зменшення площі плодоносних насаджень, що також свідчить про наявність критичних негативних структурних змін та кризи в галузі [1; 10].

В протилежність вітчизняним підходам розширення площ під виноградом країни з ринковою економікою обрали інший шлях розвитку виноградарства шляхом створення спеціалізованих, малогабаритних, високоекономічних тракторів і машин для обробки загущених насаджень. Термін амортизації таких виноградників складає 20–25 років і більше.

Також дуже важливим для галузі залишається питання права власності на землю. В інших країнах ця проблема вирішується перш за все такими формами, як продаж землі або її приватизація. В Україні використовується форма довгострокової оренди землі, і з огляду на розмір податку на землю багатьох виноградарів ця модель могла б цілком влаштовувати. Проте в умовах політичної та економічної нестабільності в Україні для вітчизняних власників виноградників орендні відносини пов'язані з високим ризиком, що значно послаблює стимули для інвестування розвитку виноградарства. Крім проблеми із залученням інвестицій, без яких оновлення та збільшення обсягів насаджень, а також закупівля якісного посадкового матеріалу ускладнені, існує й проблема іншого роду. Так, вартість закладки 1 га винограднику та догляду за ним до вступу в повне плодоношення надзвичайно висока (капіталовкладення в розрахунку на 1 га складають 220–260 тис. грн.), а гроші, що були витрачені на нові посадки, повертаються в середньому через 8–10 років [5; 10]. При цьому кредитування за рахунок банківських ресурсів, можливо, і стало б вирішенням проблеми визначення джерел інвестицій, однак земля в Україні не може бути предметом застави, а отримати кредит під орендовану землю в принципі неможливо.

Виходячи з вищенаведеного, можна зробити висновок що основними причинами недостатньої закладки нових виноградників порівняно з обсягами списання насаджень є: правова невирішеність земельних відносин; негативні очікування виробників відносно рівня компенсації витрат в умовах економічної кризи; відсутність або недостатність власних і кредитних коштів в умовах припинення надходжень коштів з державного бюджету для закладки нових виноградників тощо.

Проведені дослідження свідчать, що 98% площ великих промислових виноградників, які залишились в Україні, зосереджені в Одеській, Херсонській, Миколаївській, Закарпатській областях. В цих областях у 2014 р. було виро-

Таблиця 2

Географічна структура розміщення площ виноградників в Україні [8]

Область України	Загальна площа, тис. га	Питома вага області, %	Виробництво винограду, тис. т	Питома вага області, %
Одеська	31,67	64,6	263,7	60,54
Херсонська	6,5	13,27	54,0	12,4
Миколаївська	6,5	13,27	51,8	11,9
Закарпатська	4,2	8,58	29,0	6,67
Запорізька	0,66	1,35	6,5	1,5
Дніпропетровська	0,57	1,17	5,6	1,3
Разом в Україні	49	100,0	435,6	100,0

блено 91,4% від загального обсягу виробництва винограду (табл. 2).

Виноградарським лідером України залишається Одеська область, де у 2014 р. було вироблено більше 60% вітчизняного винограду. При цьому треба відмітити, що починаючи з 2000 р., незважаючи на скорочення площ виноградників, у тому числі і тих, що знаходяться у плодоносному віці, намітилася тенденція до збільшення валового збору винограду за рахунок підвищення урожайності, яка у 2014 р. склала 98,6 ц/га і проти 1960 р. зросла майже у три рази (табл. 3). В той же час резерви зростання урожайності ще не вичерпані повністю – потенціал урожайності основних сортів винограду на півдні України використовується на 25–40% у порівнянні з потенційно можливою (потенціал деяких сортів може досягати 250–350 ц/га) і значно коливається в окремі роки. На рівень урожайності виноградників в Україні впливає висока зрідженість (22% від загальної площі), недосконале розміщення і старіння насаджень, примерзання лози та недостатня площа зрошення. Так, виноградники на півдні України страждають від посухи в середньому п'ять-шість років з кожних десяти. На даний час лише близько20 % загальної площі насаджень є зрошуваними.

Треба також відзначити, що за період з 1990 по 2014 р. у два рази (до 44,7%) зросла питома вага господарств населення у виробництві винограду. При цьому урожайність винограду в господарствах населення була у два й більше разів вище, ніж в сільгосппідприємствах, які займаються виноградарством. З цього можна зробити висновок, що приватні та фермерські господарства, що спеціалізуються на виробництві винограду, можуть бути ефективною формою організації виробництва винограду. Однак заснування та розвиток фермерських господарств в галузі стримується високою капіталоємністю закладки сучасного винограднику, довготривалістю окупності інвестицій та несприятливою ціновою політикою на ринку винограду, яку проводять переробні підприємства, створюючи штучну монополію.

В цих умовах вітчизняне виноградарство, як галузь сільського господарства, що займається вирощуванням винограду, існує та розвивається головним чином відповідно до потреб та запитів виноробної галузі. Хоча питома вага винограду, який був поставлений на переробні підприємства у 2014 р., зменшилась проти 1990 р. на 43%, і на сьогоднішній день тільки половина врожаю поступає на виноробні підприємства (табл. 3).

Саме під впливом попиту переробних підприємств сформувалась і підтримується структура насаджень винограду в Україні. Так, близько 89% площ виноградників зайняті технічними сортами і лише 11% – столовими. При цьому в групі технічних сортів 47% займають класичні європейські сорти для виробництва високоякісних шампанських, марочних, десертних і столових вин, серед яких Аліготе – 13,1% від загального обсягу переробленого винограду, Шардоне – 10,8%, Каберне Совіньйон – 9,3%, Мускат (білий, рожевий, Оттонель тощо) – 7,7%, Совіньон – 6,9%, Рислінг – 5,7%, Ркацителі – 5,5% відповідно. При цьому кількість технічних сортів, які займають площу більше 1 тис. га, налічують 14 найменувань, від 500 до 1000 га – 9, від 100 до 500 га – 11. Інші 79 сортів займають площу менш ніж 100 га. Крім того, 9,3% займають гібридні сорти, а 5,2% – суміші сортів. Недостатньою є кількість шампанських сортів (Шардоне, Піно), червоних та аборигенних сортів [8–10].

Таблиця 3

Основні показники функціонування галузі виноградарства в Україні [8]

	1990	2000	2005	2010	2011	2012	2013	2014	2014 % до 1990
Виробництво винограду, всього, у т. ч.	835,7	513,8	442,6	407,9	521,9	456,0	575,4	435,6	52,13
сільськогосподарськими підприємствами, тис.	665	360	258	260	337	293	384	241	36,24
питома вага у загальному виробництві, %	79,5	70	57,6	61,7	62,3	61,8	63,4	51,6	64,83
господарства населення, тис. т	171	154	185	148	185	163	191	195	114,1
питома вага у загальному виробництві, %	20,5	30,0	41,8	36,3	36,1	35,8	33,2	44,7	218,1
Урожайність, ц/га	58,3	51,7	54,9	60,3	75,5	67,2	85,8	98,6	169,13
Надійшло на переробні підприємства, % від урожаю	96,4	68,4	34,8	29,6	43,8	38,9	50,7	54,5	56,5
Виробництво винограду на 1 особу, кг	16	10	9	9	10	10	13	10	62,5
Рівень рентабельності виробництва у сільськогосподарських підприємствах, %	71,7	62,7	31,7	91,6	57,1	72,6	101,7	61,0	85,9

У цих умовах актуальним залишається питання не тільки розширення площ під виноградом, а й оптимізації сортової структури насаджень. Проте якщо, наприклад, французькі селекціонери десятиліттями концентрують свої зусилля на створенні клонів європейських сортів винограду, що нагромаджують максимальну кількість цукрів і фенольних речовин з урахуванням скорочення кількості теплих днів у період дозрівання, то українські селекціонери багато років працюють над створенням нових комплексностійких сортів винограду, стійких до оідиуму, мільдью, філоксери й заморозків, тому якість більшої кількості «відносно комплексностійких» вітчизняних сортів винограду придатні в основному для виробництва міцних або десертних сортів вин, підвищена цукристість яких приховує їхні смакові недоліки.

На відміну від технічного столовий виноград в Україні входить до числа п'яти найбільш затребуваних споживачами фруктів та ягід і знаходиться поряд з яблуками, річне споживання яких складає 450 тис. т, цитрусовими – 420 тис. т, бананами – 215 тис. т і грушами – 75 тис. т. Однак споживання столового винограду й продукції з нього залишається на дуже низькому рівні.

Таблиця 4

Динаміка виробництва столового винограду в Україні [8; 10]

	Загальна площа насаджень, тис. га	Площа насаджень у плодоносному віці, тис. га	Урожайність, ц/га	Валовий збір, тис. т
2011	10,3	8,5	55,1	76,8
2012	9,3	8,1	56,5	45,9
2013	9,2	8,2	71,8	54,1
2014	9,1	8,1	73,4	59,5

За оцінками експертів, обсяг ринку столового винограду в Україні в цінах виробника й імпортерів складає біля $85 млн., а у роздрібних цінах – на 60–70% більше, тобто біля 3–3,5 млрд. грн. В той же час у 2014 р. було вироблено лише 1,4 кг/рік на душу населення – тобто у вісім з половиною раз менше норми (табл. 4). Пропозиції вітчизняного столового винограду значно нижче попиту на нього, тому близько половини обсягів його споживання задовольняється за рахунок імпорту. Так, у 2014/2015 МР в країну було імпортовано столового винограду на суму $18,8 млн. Найбільші постачальники: Туреччина (82%), Польща (7%), Молдова (3%), Італія (2%). Частка цих країн склала 94% імпорту столового винограду. Однак, незважаючи на значні обсяги імпорту столового винограду, споживання його населенням склало лише 2,4 кг/рік, при тому, що фізіологічна норма складає 8–10 кг.

Треба відзначити, що у Програмі розвитку виноградарства й виноробства в Україні до 2025 р. визначено завдання: «...Довести обсяг споживання населенням у 2025 р. столового винограду вітчизняного виробництва до 5,2 кг/рік на душу населення» [6]. Однак навіть через 10 років, за умов успішного виконання цієї Програми, науково обґрунтована норма споживання цього продукту не буде забезпечена й наполовину.

При цьому, як свідчать результати досліджень, економічна ефективність виноградарства у розрахунку на одиницю площі у світі в 10 разів вище, ніж при вирощуванні польових культур, а в деяких розвинених виноградарських країнах – у 15–20 разів. У порівнянні з вирощуванням овочів чистий дохід також вище у два-три рази.

Рівень рентабельності виробництва винограду у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах в останні роки також коливався на рівні 60–90% і значно перевищує рентабельність виробництва інших сільгоспкультур. Результати проведеного аналізу свідчать, що на підприємствах, які мають площі виноградників більше 350 га, навіть при існуючої урожайності, виробництво є прибутковим (враховуючи нормативний рівень витрат, виробництво винограду ефективне при урожайності не менш ніж 5 т/га). В цих умовах вирощування столового винограду має значну перспективу, тому що у порівнянні з технічним виноградом його виробництво характеризується високою рентабельністю і за умови чіткої організації науково-обґрунтованого конвеєру дозволяє проводити відвантаження продукції з поля протягом трьох-чотирьох місяців. Однак, незважаючи на це, обсяги виробництва винограду в країні залишаються низькими.

Серед головних чинників низької зацікавленості агропідприємств у виробництві винограду необхідно зазначити значні витрати ручної праці при вирощуванні винограду. Виноградарство є трудомісткою галуззю рослинництва (майже 40% собівартості займають витрати на заробітну плату і відрахування до єдиного соціального фонд) [10]. Так, на 1 га плодоносних насаджень столових і технічних сортів витрати механізованої праці у виробничому циклі досягають 26–30 людино-годин, а ручної – 600–1000 людино-годин. Крім цього, на збільшення обсягів виробництва винограду негативно впливає низька продуктивність насаджень, щорічне зростання виробничих витрат по догляду за виноградниками (ці витрати, в розрахунку на 1 ц, збільшились з 44,57 грн. у 2000 р. до 156,6 грн. у 2014 р). В теперішніх умовах, коли вартість всіх видів ресурсів, що застосовуються при виробництві цього продукту, збільшується, виноградарство як вид діяльності знаходиться в стані стагнації та регресу, особливо в агропідприємствах з широким профілем виробництва.

Висновки. Державна підтримка галузей виноградарства на сьогодні є недієздатною, такою, що підриває продовольчу безпеку країни. Основними проблемами існуючого стану галузі є:

1. Неврегульованість земельних відносин та землекористування, складності щодо юридичного та технічного оформлення права довгострокової оренди землі під виноградниками, формування ринку земель сільськогосподарського призначення.

2. Низький техніко-технологічний рівень виробництва, відсутність державної підтримки виноградарства щодо забезпечення розвитку його конкурентоспроможності.

3. Низька продуктивність виноградників, яка зумовлена високою долею старих та зріджених виноградних насаджень, високим рівнем витрат ручної праці, що підвищує собівартість і знижує конкурентоздатність вітчизняного винограду та вітчизняної виноробної продукції.

4. Значні складності в отриманні фінансових ресурсів для розвитку виноградарства на довгостроковий період з урахуванням терміну окупності інвестицій.

5. Втрата закладів селекційної роботи, що призводить до закладення насаджень низьких селекційних категорій, до невідповідності сортового складу виноградних насаджень вимогам та потребам виноробства та споживачів, втрата системи розплідників саджанців винограду.

6. Низька конкурентоспроможність галузі, що обумовлено низьким рівнем розвитку інфраструктури ринку винограду, відсутністю диверсифікації каналів реалізації та захисту ринку від імпортної продукції.

7. Неконкурентоспроможність обслуговуючих галузей виноградарства (виробництво сільгосптехніки, засобів захисту рослин, освіта тощо).

8. Значне зростання частки імпортної продукції на вітчизняному ринку винограду, невідповідність обсягів виробництва столового винограду потребам населення, винограду технічних сортів потребам виноробства, яке орієнтовано на попит на внутрішньому та зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Экономические проблемы виноградарства и виноделия / Б.В. Буркинский, И.Н. Агеева, А.А.Бревнов [и др.] ; под ред. Б.В. Буркинского. – О. : Институт проблем рынка и экономико-экологических исследований НАН Украины, 2007. – 216 с.
2. Иванченко В.И. Состояние виноградарства и повышение его эффективности для производства конурентной винодельческой продукции / В.И. Иванченко, И.Г. Матчина // Виноградарство и виноделие. – 2009. – № 3. – С. 7–9 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua/Portal/Chem_Biol/Magarach/2009_3/mv_7-9.pdf.
3. Осипов В., Осипова Л. Виноградарство та виноробство України. Сучасний стан, проблеми, тенденції розвитку / В. Осипов, Л. Осипова // Економіст. – 2015. – № 5. – С. 28–31.
4. Матчина И.Г. Виноградарство как основа отечественного виноделия / И.Г. Матчина, Д.Б. Волынкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.nbuv.gov.ua.
5. Плачков И. В Украине есть большой потенциал для развитии виноделия / И. Плачков [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.souz-inform.com.ua/index.php?language=rus&menu=schedule/2204200000_Vino_vinograd.
6. Галузева програма розвитку виноградарства та виноробства України на період до 2025 року / Міністерство аграрної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minagro.kiev.ua/page/?7531.
7. Виноградний кадастр України / Мінагрополітики, УААН, Центр родючості. – К., 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eurowine.com.ua/tmp/kadastr/index.php.
8. Статистичний щорічник України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Король О. Куди рухається українське виноградарство / О. Король [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://wineofukraine.com/index.php/451-movement-ukrainian-viticulture.html.
10. Рынок виноделия Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://wineofukraine.com/index.php/447-produce-wine-minimum.html.

УДК 339.137:65.01(477):338.124«738»

Загорянська О.Л.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Карлик Ю.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Карпова В.С.
студентка факультету економіки і управління
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ

REGULATION OF COMPETETIVE ABILITY OF INDUSTRIAL ENTERPRICES IN THE CONDITIONS OF MODERN ECONOMIC UNSTABILITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено рівень конкурентоспроможності машинобудівних підприємств за допомогою методики, що базується на теорії ефективної конкуренції, визначено фактори впливу на конкурентоспроможність підприємств машинобудівної та інших галузей, здійснено прогноз показника ККП та багатофакторний регресійний аналіз ПАТ «Кредмаш» за допомогою моделювання показника ККП, а також запропоновано шляхи покращання механізму управління конкурентоспроможністю продукції.

Ключові слова: конкурентне середовище, ПАТ «Кредмаш», теорія ефективної конкуренції, комплексний показник конкурентоспроможності (ККП), багатофакторний регресійний аналіз, кореляційна модель.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован уровень конкурентоспособности машиностроительных предприятий с помощью методики, базирующейся на теории эффективной конкуренции, определены факторы влияния на конкурентоспособность предприятий машиностроительной и других отраслей, осуществлены прогноз показателя ККП и многофакторный регрессионный анализ ПАО «Кредмаш» с помощью моделирования показателя ККП, а также предложены пути улучшения механизма управления конкурентоспособностью продукции.

Ключевые слова: конкурентная среда, ПАО «Кредмаш», теория эффективной конкуренции, комплексный показатель конкурентоспособности (ККП), многофакторный регрессионный анализ, корреляционная модель.

ANNOTATION

This article investigated the level of competitiveness of machine–building enterprises with the help of techniques based on the theory of effective competition, the factors of influence on competitiveness of enterprises of machine–building and other sectors, implemented the forecast of CCP and multivariate regression analysis of PJSC «Kredmash» modeling of indicator CCP, as well as the ways of improvement of mechanism of management the competitiveness of products.

Keywords: competitive environment, PJSC «Kredmash», the theory of effective competition, the complex index of competitiveness (PAC), multivariate regression analysis, correlation model.

Постановка проблеми. В умовах нестабільності сучасної економіки, змін в конкурентному середовищі з метою підтримки прибуткової та стабільної діяльності машинобудівного підприємства особлива увага має приділятися підвищенню його конкурентоспроможності, яка визначається тимчасовим вигідним його положенням в умовах конкретного ринку протягом певного часу по відношенню до підприємств-конкурентів, здатністю займати визначену ринкову нішу в галузі та залишатися прибутковим. Конкуренція на ринку спонукає товаровиробників покращувати процеси виробництва, ефективніше використовувати власні та залучені ресурси, а також прискорює науково-технічний прогрес і дозволяє якнайповніше задовольнити потреби споживачів, сприяє загальному зростанню добробуту нації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності машинобудівних підприємств було і залишається актуальним для науковців. Це підтверджують класичні різнопланові роботи Воронкова А., Васютіна І.О., Гончарук А.В., Портера М., Богдан Ю.М., Ареф'єва О.В., Буряк Р.І., Гнатенко О.А., Арестенко В.В., Губського Б. та ін. [1, с. 12].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан економічних відносин в різних галузях господарювання супроводжується рядом невирішених проблем, серед яких однією з найважливіших для більшості українських і зарубіжних машинобудівних підприємств є проблема досягнення та збереження певного рівня конкурентоспроможності та якості продукції. Незважаючи на велику кількість досліджень у даному напрямку, на сьогоднішній день в Україні немає загальноприйнятої методики оцінювання конкурентоспроможності, а неповнота та тимчасова відсутність доступу до інформації про діяльність підприємств-конкурентів часто призводять до необ'єктивної оцінки переваг господарюючого суб'єкта.

Мета статті полягає у дослідженні рівня конкурентоспроможності вітчизняного та зарубіжних машинобудівних підприємств за допомогою методики, що базується на теорії ефективної конкуренції, визначенні факторів, що впливають на конкурентоспроможність підприємств машинобудівної та інших галузей, а також пошуку ефективних шляхів покращання механізму управління конкурентоспроможністю в умовах сучасної економічної нестабільності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентоспроможність підприємства є результатом комплексного управління, яке охоплює «вхід» системи, внутрішні процеси та зовнішні фактори; це відносна комплексна характеристика, яка виражає відмінності розвитку одного підприємства від розвитку інших за ступенем задоволення потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності. Для успішного функціонування на ринку машинобудівному підприємству необхідно регулярно здійснювати оцінку своєї конкурентоспроможності, яка дає можливість визначати сильні й слабкі сторони, приховані потенційні можливості та при цьому максимально удосконалити стратегію власного функціонування. Конкурентоспроможність як процес може бути представлена використанням різних ресурсів підприємства для досягнення стратегічних цілей в умовах сучасної конкуренції.

Отже, конкурентоспроможність підприємств можна розглядати відразу з декількох аспектів, а саме: як здатність підприємства до стабільного розвитку в тривалій перспективі і прагнення до утримання, збільшення частки ринку; здатність до збільшення підприємством внутрішньої ефективності функціонування через зміцнення, а також покращання й утримання відповідної конкурентної переваги; можливість проектування, виробництва і продажу товарів, якість, ціни та характерні особливості яких привабливіші від відповідних ознак товарів, пропонованих споживачам іншими виробниками аналогічної галузі, тощо [2].

Фактори, що впливають на конкурентоспроможність машинобудівних та інших підприємств, можна розділити на дві великі групи: внутрішні та зовнішні (рис. 1). До зовнішніх факторів відносять: діяльність державних владних структур; кон'юнктуру ринків трудових, фінансових, сировинних, матеріальних ресурсів, ринків засобів виробництва; розвиток підтримуючих галузей і параметри попиту. Внутрішні фактори включають в себе: діяльність керівництва та апарату управління підприємства; сировину, матеріали і напівфабрикати; систему технологічного оснащення, а також збут продукції тощо. В сучасних умовах ринкового функціонування підвищення конкурентоспроможності машинобудівного підприємства є неможливим без використання повної та достовірної інформації про його фактичний стан. Саме тому якісна система оцінки конкурентоспроможності машинобудівного підприємства повинна стати основою його ефективного управління [3, с. 24].

Визначимо комплексний показник конкурентоспроможності ПАТ «Кредмаш» через порівняння аналогічних показників інших зарубіжних підприємств та проаналізуємо отримані дані. Найпоширенішим методом розрахунку конкурентоспроможності підприємств є методика, заснована на теорії ефективної конкуренції, відповідно до якої найбільш конку-

Рис. 1. Фактори, які впливають на конкурентоспроможність продукції підприємства

рентоздатним підприємством є те, де найкраще налагоджена робота всіх служб, а також підрозділів, оцінка ефективності роботи кожного з яких передбачає аналіз використання всіх ресурсів досліджуваного об'єкта. Основою такої оцінки є аналіз чотирьох групових критеріїв конкурентоспроможності підприємства (табл. 1). Першу групу складають показники, які характеризують активність управління виробничим процесом, тобто економічні показники виробничих витрат, раціональність експлуатації основних фондів, досконалість технології виготовлення продукції, організація праці на виробництві. Друга група об'єднує показники, які відображають ефективність управління обіговими засобами на машинобудівному підприємстві: незалежність підприємства від зовнішніх джерел фінансування, його здатність розплачуватися за своїми боргами, можливість стабільного розвитку організації в майбутньому. Третя група включає показники, що дозволяють отримати уявлення про ефективність управління збутом продукції на ринку, а четверта – показники конкурентоспроможності продукції та її ціну, що характеризують здатність продукції підприємства задовольняти потреби споживачів у відповідності з її призначенням [4, с. 177].

Суттєвими характеристиками конкурентоспроможності підприємства як економічної категорії є порівняльний характер, тобто відносна оцінка; довгострокові і короткострокові складові; залежність від конкурентоспроможності продукції та від власних можливостей і ринкової активності підприємства. Зв'язок конкурентоспроможності товару і конкурентоспроможності підприємства є загальновизнаним

Таблиця 1

Основні показники і критерії оцінки конкурентоспроможності організації

Показники і критерії оцінки конкурентоспроможності	Роль показника	Запропонована методика розрахунку показника
1. Показник ефективності виробничої діяльності організації (ВД)		
1.1 Відносний показник витрат на одиницю продукції (В)	Показує ефективність використання матеріальних витрат організації	В = Собівартість продукції/ Обсяг товарної продукції
1.2 Відносний показник фондовіддачі (Ф)	Характеризує ефективність використання основних фондів	Ф = Обсяг товарної продукції/ Середньорічна вартість основних виробничих фондів
1.3 Відносний показник рентабельності товару (РТ)	Характеризує ступінь прибутковості продукції	РТ = Прибуток від реалізації*100% / Собівартість продукції
1.4 Відносний показник продуктивності праці (ПП)	Показує ступінь організації виробництва і використання робочої сили	ПП = Обсяг товарної продукції/ Середньоспискова чисельність робітників
2. Фінансове положення організації (ФП)		
2.1 Коефіцієнт автономії (КА)	Характеризує ступінь незалежності організації від внутрішніх джерел фінансування	КА = Власні засоби підприємства/ Загальна сума фінансування
2.2 Коефіцієнт платоспроможності (КП)	Показує здатність підприємства виконувати свої фінансові зобов'язання, а також визначає імовірність банкрутства	КП = Власний капітал/ Загальні зобов'язання
2.3 Коефіцієнт абсолютної ліквідності (КЛ)	Показує якісний склад засобів, що є джерелами покриття поточних зобов'язань	КЛ = Кошти і швидко реалізовані цінні папери/ Короткострокові зобов'язання
2.4 Коефіцієнт оборотності оборотних коштів (КО)	Оцінює ефективність використання оборотних коштів. Кількість оборотів оборотних коштів за рік	КО = Виторг від реалізації/ Оборотні кошти
3. Ефективність організації збуту продукції (ЕЗ)		
3.1 Рентабельність продажів (РП)	Характеризує ступінь прибутковості роботи підприємства на ринку, правильність формування цін	РП = Прибуток від реалізації*100% / Обсяг реалізованої продукції
3.2 Коефіцієнт затоварення готовою продукцією (КЗ)	Ріст цього показника свідчить про зменшення попиту на дану продукцію	КЗ = Обсяг нереалізованої продукції/ Обсяг реалізованої продукції
3.3 Коефіцієнт завантаження виробничих потужностей (КМ)	Характеризує ступінь ділової активності підприємства, ефективність роботи служби збуту	КМ = Обсяг товарної продукції/ Виробнича потужність
3.4 Коефіцієнт ефективності реклами й інших методів стимулювання збуту (КР)	Характеризує економічну ефективність рекламних заходів	КР = Витрати на рекламу і стимулювання збуту/ Приріст прибутку від реалізації продукції
4. Конкурентоспроможність товару (КТ)		
4.1 Якість товару	Показує здатність продукції задовольняти потреби щодо її призначення	Комплексний метод оцінки

фактом. Виробник не є конкурентоздатним, якщо його продукція не має збуту, оскільки це означає зниження обсягів реалізації та погіршення фінансово-економічних показників (рентабельності, оборотності, ліквідності).

Дана методика була використана для оцінки рівня конкурентоспроможності наступних підприємств: ПАТ «Кредмаш», Україна; ТОВ «УфаДорМаш», Росія та «TELTOMAT», Німеччина. Дані для розрахунку оцінки були взяті за 2014 р. (табл. 2).

Загалом алгоритм розрахунку коефіцієнтів конкурентоспроможності машинобудівних підприємств ми здійснювали в чотири наступні етапи: етап 1 – розрахунок одиничних показників конкурентоспроможності машинобудівного підприємства (табл. 3); етап 2 – переведення показників у відносні величини (бали) за допомогою порівняння отриманих значень з базовими (у якості базових приймали середньогалузеві показники конкуруючої організації, яка є лідером на ринку аналогічної продукції; порівняння здійснювали, використовуючи 15-бальну шкалу: 5 балів – якщо показник гірше базового; 10 балів – дорівнює базовому; 15 балів – краще базового); етап 3 – розрахунок критеріїв

Таблиця 2

Вихідні дані машинобудівних підприємств для визначення показника конкурентоспроможності за 2014 р.

Показники	ПАТ «Кредмаш»	ТОВ «УфаДорМаш»	«TELTOMAT»
1. Обсяг товарної продукції, тис. грн.	440439,2	930807,0	2003601,6
2. Обсяг реалізованої продукції, тис. грн.	427261,1	804733,2	1500732,2
3. Собівартість продукції, у тому числі витрати на стимулювання збуту (11%), тис. грн.	328945,0	648996,0	1068832,0
4. Середньоспискова чисельність робітників, осіб	2273	4249	5488
5. Середньорічна вартість основних виробничих фондів, тис. грн.	497664,5	1066240,0	1065755,3
6. Оборотні кошти, тис. грн.	292897,0	500943,0	598545
Власні засоби підприємства, тис. грн.			
У тому числі:	177765,0	345457,0	741710,0
7.2 Власний капітал, %	68,0	52,0	43,0
7.3 Швидко реалізовані цінні папери, %	32,0	48,0	57,0
7. Прибуток від реалізації, тис. грн.	497321,0	969321,0	2800431,85
8. Приріст прибутку від реалізації продукції, %	5,3	9,0	12
9. Загальна сума фінансування, тис. грн.	90362,0	307248,2	765412,6
10. Зобов'язання, тис. грн.			
У тому числі:	51683,0	168377,0	230233,6
11.1 Короткострокові кредити, %	23	13	11
11.2 Інші статті короткострокової заборгованості, %	42	54	67
11.3 Довгострокові зобов'язання, %	35	33	22
12. Виробнича потужність, тис. грн.	809253	1746720	3077931
13. Якість продукції, бали	10	8	13

Таблиця 3

Аналіз підприємств конкурентів за наведеною методикою

Показники	Значення показників			Бальна оцінка		
	ПАТ «Кредмаш»	ТОВ «УфаДорМаш»	«TELTOMAT»	ПАТ «Кредмаш»	ТОВ «УфаДорМаш»	«TELTOMAT»
1.1. (З)	0,75	0,70	0,53	5	10	15
1.2. (ФП)	0,89	0,87	1,88	10	5	15
1.3. (РТ)	151,19	149,36	262,00	10	5	15
1.4. (ПТ)	195,56	219,06	365,09	5	10	15
2.1. (КА)	1,97	1,12	0,97	15	10	5
2.2. (КП)	2,34	1,08	1,39	15	5	10
2.3. (КЛ)	1,69	1,48	2,35	10	5	15
2.4. (КО)	1,46	1,61	2,51	5	10	15
3.1. (РП)	116,40	120,45	186,60	5	10	15
3.2. (КЗ)	0,03	0,16	0,34	15	10	5
3.3. (КМ)	0,54	0,53	0,65	10	5	15
3.4. (КР)	1,37	0,81	0,35	15	10	5
4.1. (Якість товару) КС	10	8	13	10	8	13

конкурентоспроможності підприємства за наведеними нижче формулами; етап 4 – розрахунок коефіцієнтів конкурентоспроможності машинобудівних підприємств. Кожний із запропонованих до розгляду показників має різну ступінь важливості для розрахунку коефіцієнта конкурентоспроможності машинобудівного підприємства (ККП) (формула 1), тому експертним шляхом були розраховані коефіцієнти вагомості кожного критерію та показника. Якість продукції оцінювалась комплексним методом.

Отже, комплексний показник конкурентоспроможності підприємств визначили за наступною формулою:

$$ККП = 0,15ВД + 0,29ФП + 0,23ЕЗ + 0,33КТ, \quad (1)$$

де ККП – коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; ВД – значення критерію ефективності виробничої діяльності організації; ФП – значення критерію фінансового положення організації; ЕЗ – значення критерію ефективності організації збуту та просування товару; КТ – значення критерію конкурентоспроможності товару. Усі вищезазначені показники можуть бути визначені за наступними формулами:

$$ВД = 0,31В + 0,19Ф + 0,4РТ + 0,1ПП, \quad (2)$$

де В – відносний показник витрат виробництва на одиницю продукції; Ф – відносний показник фондовіддачі; РТ – відносний показник рентабельності товару; ПП – відносний показник продуктивності праці. Отже, відповідно до вказаних даних машинобудівних підприємств, маємо наступні дані:

ВД (ПАТ «Кредмаш») =
$= 0,31\cdot5+0,19\cdot10+0,4\cdot10+0,1\cdot5 = 7,95;$

ВД (ТОВ «УфаДорМаш») =
$= 0,31\cdot10+0,19\cdot5+0,4\cdot5+0,1\cdot10 = 7,05;$

ВД («TELTOMAT») =
$= 0,31\cdot15+0,19\cdot15+0,4\cdot15+0,1\cdot15 = 15.$

Таким чином, ми визначили, що «TELTOMAT» займає лідерські позиції конкурентоспроможності за показниками ефективності виробництва продукції машинобудування в порівнянні з вітчизняним та іншим закордонним підприємствами.

$$ФП = 0,29КА + 0,2КП + 0,36КЛ + 0,15КО, \quad (3)$$

де КА – відносний показник автономії організації; КП – відносний показник платоспроможності організації; КЛ – відносний показник ліквідності організації; КО – відносний показник обіговості обігових засобів.

ФП (ПАТ «Кредмаш») =
$= 0,29\cdot15+0,2\cdot15+0,36\cdot10+0,15\cdot5 = 11,7$

ФП (ТОВ «УфаДорМаш») =
$= 0,29\cdot10+0,2\cdot5+0,36\cdot5+0,15\cdot10 = 7,2$

ФП («TELTOMAT») =
$= 0,29\cdot5+0,2\cdot10+0,36\cdot15+0,15\cdot15 = 11,1$

За показниками фінансового положення значення конкурентоспроможності ПАТ «Кредмаш» має найвищий показник, що трохи більший середнього значення Полтавської області та позитивно впливає на діяльність всієї машинобудівної галузі.

$$ЕЗ = 0,37РП + 0,29КЗ + 0,21КМ + 0,13КР, \quad (4)$$

де РП – відносний показник рентабельності продаж; КЗ – відносний показник затовареності готовою продукцією; КМ – відносний показник загрузки виробничих потужностей; КР – відносний показник ефективності реклами.

ЕЗ (ПАТ «Кредмаш») =
$= 0,37\cdot5+0,29\cdot15+0,21\cdot10+0,13\cdot15 = 10,25$

ЕЗ (ТОВ «УфаДорМаш») =
$= 0,37\cdot10+0,29\cdot10+0,21\cdot5+0,13\cdot10 = 8,95$

ЕЗ («TELTOMAT») =
$= 0,37\cdot15+0,29\cdot5+0,21\cdot15+0,13\cdot5 = 10,8$

Позиції ПАТ «Кредмаш» є дещо вищими відносно середньогалузевого рівня регіону, але має менший показник в порівнянні з німецьким машинобудівним підприємством, що вимагає вдосконалення інструментів збуту та просування товару на зовнішні ринки. Розрахуємо коефіцієнти конкурентоспроможності досліджуваних машинобудівних підприємств:

ККП (ПАТ «Кредмаш») = $0,15\cdot7,95+0,29\cdot11,7+$
$+0,23\cdot10,25+0,33\cdot10 = 10,24$

ККП (ТОВ «УфаДорМаш») = $0,15\cdot7,05+$
$+0,29\cdot7,2+0,23\cdot8,95+0,33\cdot8 = 7,84$

ККП («TELTOMAT») = $0,15\cdot15+0,29\cdot11,1+$
$+0,23\cdot10,8+0,33\cdot13 = 12,24$

Така оцінка конкурентоспроможності охоплює найбільш важливі показники господарської діяльності машинобудівного підприємства, виключає дублювання окремих показників і дає можливість швидко й ефективно визначити позицію досліджуваного об'єкта як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках. В основу методу закладена експертна оцінка показників вагомості кожного коефіцієнта, а така оцінка не може вважатись абсолютно достовірною. Таким чином, проведені нами комплексні розрахунки конкурентоспроможності машинобудівних підприємств показали, що досліджуване підприємство «TELTOMAT» є лідером в даній галузі, але майже такі ж самі високі показники має й вітчизняне машинобудівне підприємство ПАТ «Кредмаш», унаслідок чого вищому керівництву підприємств необхідно приділити особливу увагу тим підрозділам, які не зовсім ефективно використовують надані їм ресурси в порівнянні з іншими аналогічними підприємствами.

Враховуючи отримані результати, здійснимо багатофакторний регресійний аналіз ПАТ «Кредмаш» за допомогою моделювання

Таблиця 4

Відібрані значення факторів, що забезпечують необхідну точність і адекватність моделі

Показник	ККП	ВД	ФП	ЕЗ	КС
Рік	Y	X_1	X_2	X_3	X_4
2010	9,56	5,26	7,16	10,23	14
2011	11,54	9,41	14,88	12,25	15
2012	10,25	8,31	13,55	11,31	12
2013	9,57	6,25	10,34	9,5	7
2014	10,24	7,95	11,7	10,25	10

показника ККП. З використанням стандартної формули (1) визначення показника комплексної конкурентоспроможності машинобудівного підприємства. Проведемо кінцевий аналіз відібраних значень факторів, що забезпечують необхідну точність і адекватність моделі за 2010–2014 рр. (табл. 4).

Рівняння множинної регресії має вигляд: $y = 0{,}15x_1 + 0{,}29x_2 + 0{,}23x_3 + 0{,}33x_4$.

Формула показника комплексної конкурентоспроможності для ПАТ «Кредмаш» є наступною: ККП = 0,15ВД + 0,29ФП + 0,23ЕЗ + 0,33КТ.

Результат прогнозування конкурентоспроможності машинобудівного підприємства за допомогою побудови кореляційної моделі: y=0,31x2–2,59x+8,64.

Отже, прогнозний тренд показника ККП на 2015–2017 рр. має наступний вигляд (рис. 2):

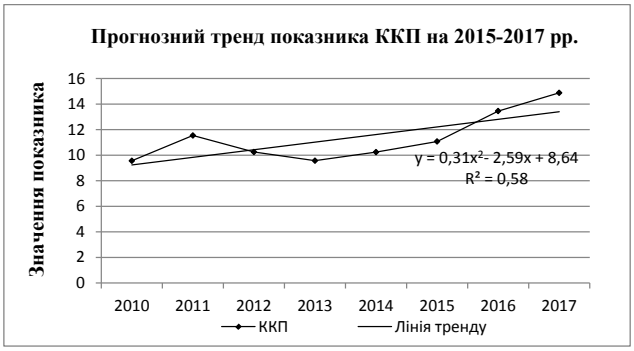


Рис. 2. Прогнозний тренд показника ККП на 2015–2017 рр.

Висновки. Отже, основними чинниками, які впливають на рівень конкурентоспроможності машинобудівного підприємства, можна назвати наступні: рівень технології виробництва, упровадження сучасних засобів механізації й автоматизації виробництва; комерційні умови продажу, які використовує підприємство; доступність і зручність придбання товару споживачами; можливості та методи цінової та нецінової конкуренції; рівень підтримки і сприяння, які фірма одержує з боку національних державних органів і громадських організацій тощо [5, с. 113]. Для підвищення рівня конкурентоспроможності машинобудівних підприємств сьогодні необхідно: постійне впровадження у виробництво нових, вдосконалених виробів; незмінне скорочення всіх видів витрат на виробництво продукції; підвищення якісних і споживчих характеристик при зниженні цін на товари, котрі випускаються; використання нової технології та техніки; впровадження нововведень в систему розподілу та збуту. Разом з основними економічними цілями підприємства в ринкових умовах зростає і вплив фактора господарського ризику. Проведення інноваційних перетворень і розвиток конкурентоспроможного потенціалу машинобудівного підприємства повинні здійснюватися на основі впровадження новітніх технологій, підвищення рівня професійної підготовки персоналу, навичок стратегічного управління, маркетингу, економіки, розвитку організаційної культури. Все це викликає гостру необхідність формування нової конкурентоспроможної концепції, яка забезпечить виживання та сталий стан промислових підприємств в сучасних ринкових відносинах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Арестенко В.В. Методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємств АПК / В.В. Арестенко // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 10(88) – С.10–15.
2. Воронов Д.С. Пропонована методика оцінки конкурентоспроможності підприємства / Д.С. Воронов // Конкурентоспроможність підприємства: оцінка, аналіз, шляхи підвищення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vds1234.narod.ru/.
3. Пономаренко В.С. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємства / В.С. Пономаренко, Л.І. Піддубна. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 328 с.
4. Радєва М.М. Комплексне оцінювання конкурентоспроможності підприємства / М.М. Радєва, П.М. Маслов // Держава та регіони. – 2013. – № 3. – С. 176–180.
5. Черваньов Д.М. Конкурентноздатність та менеджмент підприємств / Д.М. Черваньов, Л. Названова // Теоретичні та прикладні питання економіки : збірник наукових праць ; за заг. ред. проф. Ю.І. Єханурова, А.В. Шегди. – К. : Київський університет, 2014. – Вип. 12. – 419 с.

УДК 338

Корнієнко К.М.
студентка
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЗА УМОВ АНЕКСІЇ КРИМУ

PROSPECTS PORT SECTOR OF UKRAINE UNDER CONDITIONS OF THE ANNEXATION OF THE CRIMEA

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто стан портової галузі після анексії Криму та шляхи подолання кризи в морегосподарському комплексі України.

Ключові слова: портова галузь, морегосподарський комплекс, анексія Криму.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено состояние портовой отрасли после аннексии Крыма и пути преодоления кризиса в морехозяйственном комплексе Украины.

Ключевые слова: портовая отрасль, морехозяйственный комплекс, аннексия Крыма.

ANNOTATION

In the article the state of the port sector after the annexation of the Crimea and the ways to overcome the crisis in the maritime economy of Ukraine.

Keywords: port industry, marine economy, annexation of Crimea.

Постановка проблеми у загальному вигляді. У світлі сучасних інформаційних процесів становлення України як суверенної європейської країни особливого значення набуває фактор утвердження її як дієздатної морської держави.

Морська галузь в цілому, і морегосподарський комплекс, зокрема, відіграють вагому роль у соціально-економічному розвитку приморських регіонів. Існує безпосередня залежність деяких міст-портів та навіть регіонів від сталої роботи морегосподарського комплексу [4].

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Дослідженням сучасного розвитку портового господарства України та аналізу системи оподаткування підприємств морегосподарського комплексу присвячено значну кількість наукових розро бок вітчизняних науковців та експертів. Серед них слід відзначити, зокрема, Б.В. Буркінського [6], О.М. Котлубая [7; 8], М.І. Котлубая [9], М.Т. Примачова [10], С.М. Боняр [11], М.М. Віннікова [12].

Метою статті є обґрунтування необхідності реформування сучасного стану морегосподарського комплексу та заходів щодо створення сприятливих умов розвитку морегосподарського комплексу України.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогодні серед основних загроз, що перешкоджають ефективному функціонуванню морської галузі нашої держави, є перехід під юрисдикцію Російської Федерації п'яти морських торговельних портів, розташованих на тимчасово окупованій території. Анексія Російською Федерацією території України – Автономної Республіки Крим та м. Севастополя – створило якісно нову ситуацію щодо розвитку морегосподарського комплексу та роботи морських портів України [5].

Водночас вагому загрозу несе в собі можливість блокування Російською Федерацією роботи українських портів Азовського моря (Маріуполь та Бердянськ).

Втрата портів Кримського півострову внаслідок анексії АР Крим та м. Севастополя, без сумніву, зменшує потенціал морегосподарського комплексу нашої держави, зокрема у сфері прибережного мореплавства. Водночас, ця втрата не має вирішального руйнівного впливу на подальший розвиток морського судноплавства, не впливатиме на зменшення вантажообороту інших портів України за умови впровадження негайних заходів щодо недопущення зменшення вантажопотоків та їх переорієнтації на інші порти Чорноморського узбережжя. Наявні потужності морських торговельних портів приморських регіонів України створюють таку можливість. У деяких випадках переорієнтація вантажів з одного порту на інший є не лише доцільною, але й економічно вигідною.

Економічні втрати України внаслідок втрати портів АР Крим частково може мінімізувати розвиток приватних терміналів та приватних портових комплексів, які за останній період стають альтернативою для державних портів.

У сучасних умовах реформування портової діяльності в Україні внаслідок протиріччя інтересів сил, які зацікавленні у функціонуванні окремих портових комплексів або їх складових, не завжди приймаються ефективні законодавчі та виконавчі рішення влади. За різних причин мають місце некомпетентні, невчасні, неадаптовані, некомплексні рішення влади, що не дозволяють забезпечувати необхідний рівень конкурентоспроможності окремих портових підприємств та портового комплексу в цілому. Спостерігається свідоме маніпулювання можливостям органів законодавчої та виконавчої влади в сфері регулювання портової діяльності окремими її представниками з метою реалізації економічних інтересів окремих гравців портового ринку [1].

Стратегічними пріоритетами реалізації потенціалу України як морської держави доцільно визнати наступні:

1. Удосконалення нормативно-правового забезпечення для відродження вітчизняного судноплавства, а саме, передбачення пільгового режиму оподаткування для судновласників, які здійснюватимуть перевезення під Державним Прапором України.

2. Впровадження механізму надання державних гарантій під кредити комерційних банків, котрі надаються вітчизняним судновласникам для будівництва (ремонту) суден на вітчизняних заводах. Однією з проблем суднобудівної галузі є недосконалість організації ринку фінансово-кредитних послуг в країні. Українським суднобудівним заводам недоступні дешеві кредити, тому більшість з них орієнтується на використання власних коштів і всіляко уникають зовнішнього (комерційного) кредитування інноваційних проектів. Проте власних фінансових ресурсів не вистачає на організацію НДДКР та впровадження інноваційних технологій [4].

3. Застосування податкових пільг для установ та підприємств, які здійснюють розробку інноваційних технологій у суднобудівній галузі.

4. Залучення іноземних інвестицій, як однієї з найважливіших умов успішного розвитку море господарського комплексу України. Тільки завдяки інтенсивним інвестиційним потокам можна підвищити ефективність функціонування української економіки [3].

5. Розробка інноваційних програм та проектів в розвитку море господарського комплексу України, як єдино можливого шляху виведення національної економіки з кризи [2].

6. Створення постійно діючого координаційного органу, що має забезпечувати узгоджені дії центральних органів виконавчої влади, місцевих органів виконавчої влади у галузі морської діяльності України. Місцеві органи державної виконавчої влади та органи місцевого самоврядування не мають достатніх повноважень щодо управління розвитком морегосподарського комплексу. Координація та співробітництво між центральними органами виконавчої влади, що здійснюють морську діяльність, та між органами державної виконавчої влади та органами місцевого самоврядування приморських регіонів відсутні, так само, як і співпраця органів влади та місцевого самоврядування приморських регіонів між собою. Комплексна стратегія розвитку приморських регіонів, у яких би передбачалися альтернативні варіанти розвитку соціально-економічної ситуації в означених регіонах відсутня.

7. Забезпечення розвитку змішаних (комбінованих) перевезень, у т.ч. суднами іноземних компаній, а також розвитку міжнародного співробітництва, зокрема, з міжнародними фінансовими установами з питань спільної реалізації інвестиційних проектів щодо розвитку інфраструктури внутрішніх водних шляхів.

8. Стимулювання розвитку регіональних портових кластерів. Досвід провідних морських держав світу свідчить про перспективність кластерного підходу до відродження та розвитку морської галузі. Європейський Союз, Норвегія, США, Японія, Південна Корея, Китай створили спеціальні регуляторні умови для розвитку морської індустрії як єдиного комплексу (кластера) взаємообумовлених видів економічної діяльності.

9. Підвищення конкурентоспроможності українських портів через створення регіональних логістичних центрів у основних морських транспортних вузлах «Велика Одеса», Українське Придунав'я тощо) для оптимізації процесів проходження вантажів та створення регіональних портових кластерів, що об'єднують підприємства різних видів діяльності, пов'язаної з перевалкою та обробкою вантажів, а також із різноманітними сервісними послугами щодо вантажів, суден та портів.

10. Створення фінансових умов для імплементації документів Міжнародної морської організації (IMO) щодо безпеки судноплавства та охорони навколишнього середовища.

11. Створення умов для розвитку в Україні системи морської освіти та її подальшої інтеграції у світову систему підготовки фахівців морської галузі.

Висновок: Ефективна робота підприємств морського транспорту є підґрунтям для забезпечення соціально-економічного розвитку не лише приморських регіонів, але і економіки всієї країни. Для нейтралізації негативних наслідків втрати Україною морських торговельних портів, розташованих на Кримському півострові, та можливих загроз щодо перешкод у роботі портів Маріуполь та Бердянськ пропонується вжити наступних заходів:

- вдосконалити тарифну політику, зокрема, забезпечити впровадження наскрізного залізничного тарифу для транзитних вантажів та вантажів вітчизняних експортерів з метою переорієнтації вантажопотоків з кримських портів та портів Азовського басейну на Чорноморські порти;

- сприяти підвищенню конкурентоспроможності українських портів через створення регіональних логістичних центрів у основних морських транспортних вузлах «Велика Одеса», Українське Придунав'я тощо) для оптимізації процесів проходження вантажів та створення регіональних портових кластерів, що об'єднують підприємства різних видів діяльності, пов'язаної з перевалкою та обробкою вантажів, а також із різноманітними сервісними послугами щодо вантажів, суден та портів;

- вжити заходів щодо відродження вітчизняного судноплавства через створення міжнародного (другого) регістру (реєстру) суден з метою залучення під Державний Прапор України суден (у т.ч. іноземних суден), внесення від-

повідних змін до Кодексу торговельного мореплавства, Податкового Кодексу та інших законодавчих актів;

- здійснити аналіз європейського досвіду щодо розвитку прибережного судноплавства у приморських регіонах, створити умови для розвитку прибережного судноплавства (вантажного та пасажирського) в Україні шляхом вдосконалення митно-тарифної політики;

- забезпечити планомірний розвиток інфраструктури внутрішніх водних шляхів з метою переорієнтації комбінованих транзитних перевезень за напрямком «ріка – море»;

- забезпечувати рекламування туристичних можливостей України, сприяти розробці нових круїзів із використанням можливостей внутрішніх (річки Дніпро та Південний Буг) та транскордонних (річка Дунай) водних шляхів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): монографія / [О.М. Кібік, О.П. Подцерковний, Ю.З. Драпайло, В.О. Котлубай та ін.]; за ред. О.М. Кібік, О.П. Подцерковного. – Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2014. – 442 с.
2. Іртищева І.О. Залучення іноземних інвестицій: національний та галузевий аспект / І.О. Іртищева, Д.С. Алєйнік // АгроСвіт. – 2012. – № 8. – С. 28-32.
3. Іртищева І.О. Інституційне забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку / І.О. Іртищева, О.М. Потапенко // Бізнес-навігатор. – 2011. – № 3(24). – С. 102-106.
4. Щодо стратегічних пріоритетів потенціалу України як морської держави [Електроний ресурс]/Режим доступу: www.niss.gov.ua/articles/832/
5. Щодо стабілізації роботи морських портів України в умовах Анексії Криму[Електроний ресурс] / Ресурс доступу : www.niss.gov.ua/articles/1555/

УДК 331.2:338.43(477)

Костирко А.Г.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

Межений С.О.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОПЛАТИ ПРАЦІ У ВІТЧИЗНЯНОМУ АГРАРНОМУ СЕКТОРІ

CURRENT SITUATION AND PROBLEM ASPECTS OF LABOUR PAYMENT IN THE AGRARIAN SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сучасний стан оплати праці у вітчизняних сільськогосподарських підприємствах. Визначено, що ефективна організація заробітної плати формує основу соціально-трудових відносин у суспільстві, оскільки поєднує у собі інтереси усіх учасників трудового процесу. Окреслено основні проблемні аспекти організації оплати праці в аграрному секторі. Визначено пріоритетні напрями удосконалення організації оплати праці, які сприятимуть зниженню рівня плинності кадрів, підвищенню привабливості аграрної праці та рівня життя й добробуту сільського населення.

Ключові слова: оплата праці, сільське господарство, заробітна плата, фонд оплати праці, заборгованість, продуктивність праці.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано современное состояние оплаты труда на отечественных сельскохозяйственных предприятиях. Определено, что эффективная организация заработной платы формирует основу социально-трудовых отношений в обществе, поскольку сочетает в себе интересы всех участников трудового процесса. Очерчены основные проблемные аспекты организации оплаты труда в аграрном секторе. Определены приоритетные направления совершенствования организации оплаты труда, которые будут способствовать снижению уровня текучести кадров, повышению привлекательности аграрного труда и уровня жизни и благосостояния сельского населения.

Ключевые слова: оплата труда, сельское хозяйство, заработная плата, фонд оплаты труда, задолженность, продуктивность труда.

ANNOTATION

The article analyzes the current state of payment in local farms. It was determined that the effective management of payroll forms the basis of industrial relations in society due to combining the interests of all participants in the labor process. The basic aspects of the problem of wages in the agrarian sector were discussed. The priority directions of improvement of the organization wages which would contribute to the reduction of staff turnover increase the attractiveness of agrarian labor, the standard of living and welfare of the rural population.

Keywords: wages, agriculture, wages, wage Fund, debt, productivity.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економічних відносин в аграрній сфері актуальним питанням залишається створення ефективної системи оплати і стимулювання праці у галузі. Слід визнати, що сучасний рівень оплати праці у більшості сільськогосподарських підприємств є досить низьким [1, с. 20].

Питання організації оплати праці на сільськогосподарських підприємствах за сучасних умов залишається актуальним тому, що праця є найважливішим елементом витрат виробництва, а ефективне її використання сприяє підвищенню продуктивності праці, зниженню собівартості продукції, підвищенню прибутку та ефективності виробництва.

Саме значна частка заробітної плати у загальних доходах сприяє зростанню попиту, розширенню ринку, що в цілому посилює процеси максимізації прибутку. Тому регулювання заробітної плати залишається центральним питанням соціальної політики кожної держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням, пов'язаним із вирішенням проблемних аспектів оплати праці у сільському господарстві, присвячена низка робіт К. Бондаревської [1], М. Дубиніної [2], О. Шебаніної [3], Ж. Шило [4], О. Шляги [5], Л. Шульгінової [6] та ін. Проте все ж багато питань залишаються недостатньо вивченими і потребують подальшого дослідження. Існує необхідність постійного спостереження за станом та тенденціями організації оплати праці у сільському господарстві з метою виявлення та вирішення проблем галузі.

Мета статті полягає в оцінці сучасних тенденцій і визначенні перспектив організації оплати праці у аграрному секторі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до Закону України «Про оплату праці» [9], заробітна плата є винагородою, обчисленою, як правило, у грошовому виразі, яку за трудовим договором роботодавець виплачує працівникові за виконану ним роботу. При цьому розмір заробітної плати залежить від складності та умов виконуваної роботи, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства. На рівень оплати праці в сільському господарстві впливає валовий прибуток як кінцевий результат діяльності підприємства.

Проте незалежно від формулювання сутності заробітної плати більшість науковців вважають, що вона повинна відбивати існуючі в державі соціальні, економічні та виробничі відносини. У свою чергу, такі відносини виявляються через функції заробітної плати. Осно-

вні функції заробітної плати наступні: відтворювальна, відповідно до якої оплата праці покликана бути достатньою для задоволення життєвих потреб людини; стимулююча – оплата праці повинна стимулювати залучення робітників до процесу праці і ефективне їх використання; розподільча – за допомогою заробітної плати визначається місце праці кожного окремого робітника [3, с. 5].

Наведені функції заробітної плати тісно взаємопов'язані між собою, і лише за їхньої сукупної наявності досягається ефективна організація заробітної плати [4]. Проте за сучасних ринкових умов заробітна плата не спроможна виконувати дані функції. Її рівень забезпечує не більше 21% відтворення робочої сили, що не відшкодовує навіть прямих витрат праці і стимулює зацікавленість в переорієнтації робочої сили на пріоритетні сфери діяльності.

На сьогодні заробітна плата виконує зовсім інші функції, головними з яких є:

– збереження зайнятості;
– забезпечення соціальних гарантій;
– стримування інфляції (через затримку виплати заробітної плати);
– перерозподіл зайнятих за галузями і сферами економіки;
– посилення мобільності робочої сили.

Заробітна плата є одним із головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Серед накопичених проблемних аспектів у сфері оплати праці особливе місце посідає низька питома вага витрат на робочу силу у собівартості виробництва [5].

Для кращого розуміння існуючих проблем, пов'язаних із заробітною платою в сільському господарстві, доцільно розглянути динаміку середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності за 2010–2014 рр. (табл. 1).

Як свідчать проведені дослідження, середньомісячна заробітна плата одного штатного працівника (без урахування найманих працівників та громадян-підприємців) у 2014 р. становила 3 480 грн., що на 6% перевищує показник 2013 р. і у 1,5 рази – рівень 2010 р.

Однак необхідно визнати, що, незважаючи на це, середній рівень оплати праці все ж є низьким. Особливою мірою це стосується аграрної сфери, де розмір середньомісячної заробітної плати у 2014 р. становив лише 2 476 грн., що в 1,4 рази менше середнього рівня по Україні і в 1,6 рази – у порівнянні з промисловістю.

Слід зазначити, що на сьогодні є велика наявність реальних тіньових економічних інститутів, тому глобальною проблемою в суспільстві є тіньова економіка, а відповідно, і заробітна плата, що стали звичними для більшості населення явищем – люди щодня зіштовхуються з тіньовою діяльністю, і вона не викликає практично ніякого осуду суспільства. І це, у свою чергу, породило певний суспільний парадокс: тіньова економіка та заробітна плата певною мірою перестали бути тіньовими, тобто схованими від суспільства і невідомими йому.

Одним із можливих напрямів антикризової політики у такій ситуації може стати перевірений закордонний досвід підвищення податко-

Таблиця 1

Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010–2014 рр., грн.

Вид діяльності	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
В середньому	**2250**	**2648**	**3041**	**3282**	**3480**
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	1467	1852	2094	2344	2556
з них сільське господарство	1422	1786	2024	2269	2476
Промисловість	2578	3119	3497	3774	3988
Будівництво	1777	2294	2543	2727	2860

Джерело: розроблено автором на основі [7]

Таблиця 2

Стан виплати заробітної плати за видами економічної діяльності у 2014 р.

Вид діяльності	Сума невиплаченої заробітної плати на 1 січня 2015 р.			
	всього		з неї на економічно активних підприємствах	
	млн. грн.	у % до 01.01.2014 р.	млн. грн.	у % до 01.01.2014 р.
Всього	**2436,8**	**323,6**	**2033,5**	**492,2**
Сільське господарство, лісове господарство та рибне господарство	21,4	139,2	9,3	153,1
з них сільське господарство	18,7	145,1	7,5	152,3
Промисловість	1363,4	424,2	1083,2	973,1
Будівництво	110,7	186,1	74,9	319,9

Джерело: розроблено автором на основі [8]

вого тиску на високооплачувані прошарки населення та застосування диференційованої шкали оподаткування для населення з низьким рівнем заробітних плат.

Негативні процеси державного регулювання заробітної плати як основного джерела формування доходів населення є результатом недостатньо дієвих стратегій і тактик їх реформування. До того ж реальні дані свідчать, що фактичне зниження ціни праці є наслідком недостатньо ефективної державної інноваційно-інвестиційної політики, відсутності системних заходів щодо реформування ринкової економіки та розбудови соціальної держави, до чого зобов'язує Конституція України [6, с. 355].

Суттєвим недоліком нинішньої організації оплати праці у сільському господарстві є й те, що нараховані робітникам її суми нерідко видаються із великим запізненням. Інформацію про стан виплат заробітної плати за видами економічної діяльності станом на 1 січня 2015 р. наведено у таблиці 2.

З даних таблиці 2 видно, що заборгованість по виплатам заробітної плати станом на 1 січня 2015 р. у порівнянні з даними на 1 січня 2014 р. зросла у 3,2 рази. Це є негативним явищем для економіки країни. Що ж стосується заборгованості у сільському господарстві, то збільшення відбулося лише у 1,5 рази, що є свідченням більш кращої ситуації.

Необхідно також зазначити, що відсутній дієвий правовий механізм, який би забезпечував зв'язок оплати праці з певними критеріями. Правило про залежність розміру заробітної плати від складності, умов виконуваних робіт, професійно-ділових якостей працівника, результатів його праці та господарської діяльності підприємства хоча і сформульоване у вигляді обов'язкової норми, все-таки не може розглядатися як правовий механізм прямої дії. Тому воно не може беззастережно надавати право працівнику вимагати коригування умов оплати його праці, які встановлюються на підприємстві.

Питання організації заробітної плати формують основу соціально-трудових відносин у суспільстві, оскільки поєднують в собі інтереси усіх учасників трудового процесу. Будь-які зміни, що стосуються оплати праці, прямо чи опосередковано впливають на доходи всіх членів суспільства, а також на найважливіші макроекономічні показники [2].

Безпосередньо робота з організації заробітної плати на підприємстві полягає у виборі моделі формування заробітної плати (тарифної чи безтарифної), виборі форм і систем заробітної плати, розробці умов і правил преміювання. При цьому критерієм економічної ефективності організації заробітної плати повинно бути випереджаюче зростання доходу підприємства порівняно зі зростанням фонду заробітної плати. Якщо таке випередження не забезпечується, необхідно детально проаналізувати причини цього і розробити додаткові заходи, спрямовані або на зростання доходу, або на економію витрат на оплату праці.

Важливою складовою прискорення розвитку аграрного сектора України є наукова та інноваційна діяльність, які мають свої специфічні риси. В Україні нараховується найбільше сільськогосподарських організацій серед інших галузей, які виконують наукові та науково-технічні роботи (151 одиниця), спостерігаються позитивні тенденції фінансування витрат на виконання наукових та науково-технічних робіт. Проте вважається незадовільним процес комерціалізації розробок та зацікавленість сільгоспвиробників у них. Тож цьому питанню необхідно приділяти в подальшому більше уваги.

Вирішення поставлених питань сприятиме не лише покращанню основних показників діяльності сільськогосподарських підприємств, зростанню продуктивності праці та рентабельності виробництва, але й зниженню рівня плинності кадрів, підвищенню привабливості аграрної праці та рівня життя і добробуту сільського населення.

Висновки. Провівши дослідження сучасного стану оплати праці та факторів впливу на нього, необхідно зазначити, що існує низка проблемних аспектів, які потребують негайного вирішення. Питання вдосконалення державного регулювання оплати праці в Україні можна вирішити насамперед шляхом перегляду механізму державного регулювання у частині посилення контролюючих функцій держави за процесом оплати праці та дотриманням відповідних встановлених вимог чинного законодавства у цій сфері.

Підвищення заробітної плати – потужний стимул для всебічного розвитку вітчизняної економіки, завдяки якому можна розраховувати на зростання внутрішнього попиту, піднесення національного виробництва, створення нових робочих місць, загальне поліпшення життя населення та формування у суспільства відчуття захищеності та впевненості у майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондаревська К.В. Особливості оплати та стимулювання праці в аграрній сфері / К.В. Бондаревська // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Актуальні проблеми управління та фінансово-господарської діяльності підприємства». – 2012. – № 56(962). – С. 20–28.
2. Дубиніна М.В. Вплив інституціонального середовища на формування фонду оплати праці / М.В. Дубиніна, А.П. Латій [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Admin/Downloads/znptdau_2013_2(6)__15.pdf.
3. Шебаніна О.В. Стан і основні напрямки удосконалення оплати праці продовольчого підкомплексу АПК / О.В. Шебаніна // Економіка АПК. – 2008. – № 9. – С. 3–8.
4. Шило Ж.С. Проблеми заробітної плати та вартості робочої сили в Україні / Ж.С. Шило, О.Ю. Поліщук [Електронний

ресурс]. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/prvse/2010_1/45.pdf.
5. Шляга О.В. Проблеми заробітної плати в Україні та шляхи їх вирішення / О.В. Шляга, Л.О. Пархоменко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_044.pdf.
6. Шульгінова Л.А. Державне регулювання заробітної плати в Україні: проблеми та шляхи їх вирішення / Л.А. Шульгінова // Теорія та практика державного управління. – 2012. – Вип. № 3(38). – С. 348–356.
7. Динаміка середньомісячної заробітної плати за видами економічної діяльності у 2010–2014 рр.: Статистична інформація станом на 03.03.2015 р. / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Заробітна плата та стан її виплати у 2014 р. : Доповідь Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukrstat.org/uk/druk/publicat/kat_u/publ11_u.htm.
9. Про оплату праці : Закон України від 24.03.1995 р. № 108/95-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3. rada. gov. ua/laws/show/108/95-вр.

УДК 330.322

Крамаренко К.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічних дисциплін
Національної академії Національної гвардії України

ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ

FORMATION OF UKRAINE'S INVESTMENT CLIMATE IN THE CURRENT CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «інвестиційний клімат», проведено його порівняння з терміном «інвестиційна привабливість». Розкрито фактори формування макроекономічного і мікроекономічного інвестиційного середовища, а також інвестиційного ризику та інвестиційного потенціалу. Узагальнено методичні підходи до оцінювання інвестиційного клімату. Проведено аналіз обсягів, динаміки та структури прямих іноземних інвестицій в Україну. Запропоновано напрямки покращення інвестиційного клімату.

Ключові слова: інвестиції, інвестиційний клімат, інвестиційне середовище, інвестиційний потенціал, інвестиційні ризики, інвестиційна політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие «инвестиционный климат», проведено его сравнение с термином «инвестиционная привлекательность». Раскрыты факторы формирования макроэкономической и микроэкономической инвестиционной среды, а также инвестиционного риска и инвестиционного потенциала. Обобщены методические подходы к оценке инвестиционного климата. Проведен анализ объемов, динамики и структуры прямых иностранных инвестиций в Украину. Предложены направления улучшения инвестиционного климата.

Ключевые слова: инвестиции, инвестиционный климат, инвестиционная среда, инвестиционный потенциал, инвестиционные риски, инвестиционная политика.

ANNOTATION

In this article the term «investment climate» is reviewed, its comparison with the term «investment attractiveness» is conducted. The factors forming the macroeconomic and microeconomic investment environment and investment risk and investment potential are revealed. Methodological approaches to the assessment of the investment climate are overviewed. Volume, dynamics and structure of foreign direct investment in Ukraine are analyzed. Directions improve the investment climate are proposed.

Keywords: investments, investment climate, investment environment, investment potential, investment risk, investment policy.

Постановка проблеми. Запорукою розширеного відтворення як на рівні підприємства, так і на рівні держави є інвестиції. На даний час, зважаючи на складну економічну ситуації в державі, внутрішні джерела інвестиційних ресурсів є досить обмеженими, а тому виникає все більша необхідність у залученні іноземних інвестицій. Інвестиційна діяльність здійснюється в певних умовах, сукупність яких визначає інвестиційний клімат. Питання створення сприятливого інвестиційного клімату в Україні для активізації інвестиційної діяльності залишаються актуальними,

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування сприятливого інвестиційного клімату в Україні завжди знаходилися в центрі уваги учених-економістів. Так, суть інвестиційного клімату і чинники його формування досліджено у працях таких науковців, як О.І. Баранівський, І.М. Крупка, А.А. Пересада, С.О. Гуткевич, Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій [1–7]. Серед вчених не існує єдиної позиції і стосовно методики оцінки інвестиційного клімату. Це прослідковується при вивченні публікацій [3; 6; 8; 9].

Незважаючи на велику кількість наукових публікацій, питання оцінки інвестиційного клімату та розробка шляхів його покращення в сучасних умовах не втрачають своєї актуальності.

Мета статті полягає в узагальненні поглядів вчених на суть інвестиційного клімату, підходів до його оцінювання та визначенні заходів щодо покращення інвестиційного клімату України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують такі трактування зазначеного поняття:

1. Інвестиційний клімат – це «рівень досягнення потенційних інвестицій у формі коштів, цільових банківських вкладів, паїв, акцій, інших цінних паперів, рухомого і нерухомого майна, майнових прав, ноу-хау, досвіду й інших інтелектуальних цінностей, права користування землею й іншими природними ресурсами» [1, с. 63].

2. «Інвестиційний клімат – це комплекс економічних, політичних, соціальних, правових та інших заходів країни, що приймає інвестиції, спрямованих на забезпечення захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності, а також на ефективне інвестування національної економіки» [2, с. 88].

3. «Інвестиційний клімат – це сукупність політичних, правових, економічних і соціальних умов, які забезпечують і сприяють інвестиційній діяльності вітчизняних та іноземних інвесторів» [3, с. 19].

4. «Інвестиційний клімат – сукупність економічних передумов функціонування суб'єктів підприємницької діяльності» [4, с. 235].

Як бачимо, це поняття має ряд трактувань. Поряд з терміном «інвестиційний клімат» в еко-

номічній літературі вживають поняття «інвестиційна привабливість», яке має неоднозначне трактування. Ми погоджуємося з поглядом, що «інвестиційний клімат» характеризує більше макроекономічну ситуацію в країні, стосується держави як об'єкта інвестування і є тотожним «інвестиційній привабливості» для іноземного інвестора. Для вітчизняного інвестора поняття «інвестиційний клімат» ширше, ніж «інвестиційна привабливість» [5].

Інвестиційний клімат характеризує загальні умови інвестування, тобто створює загальний фон для інвестиційної привабливості на всіх рівнях. В той же час інвестиційна привабливість підприємства впливає на формування інвестиційної привабливості галузі, регіону, ринку і т. д., однак вона може істотно відрізнятися від загального фону [6]. Поряд з цим якщо розглядати певне підприємство, то ситуація в галузі на рівні регіону чи держави в цілому є для нього інвестиційним кліматом, середовищем для реалізації інвестицій.

Більш повно розкривають чинники формування інвестиційного клімату Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький та О.І. Дацій, пропонуючи до факторів оцінювання інвестиційного клімату відносити характеристику економічного потенціалу регіону, загальні умови господарювання, зрілість ринкового середовища, політичні, соціальні та соціокультурні, організаційно-правові, фінансові фактори [7, с. 30]. На наш погляд, інвестиційний клімат – це середовище, в якому здійснюється інвестиційна діяльність на національному, галузевому чи регіональному рівнях. Його формує низка чинників, які взаємопов'язані та взаємодіють між собою.

Інвестиційне середовище можна досліджувати як на макро-, так і на мікрорівні. Макроекономічне середовище формують змінні чинники, що стимулюють або стримують інвестування в національну економіку чи окремі її сектори. До таких чинників в першу чергу належать: економічні, інституційні та політичні, міжнародні економічні та політичні, природно-екологічні, соціально-культурні та демографічні. Тобто макроекономічним середовищем виступають змінні чинники, які зумовлюють стан інвестування в цілому в національній економіці на загальнодержавному рівні [2].

Мікроекономічне інвестиційне середовище – це стан економічних та інших змінних чинників, що сприяють або не сприяють інвестуванню у конкретній галузі економіки в певному регіоні чи на ринку [2]. Виходячи з цього, мікроекономічне середовище представлене змінними чинниками, які впливають на інвестиційні процеси в галузі регіону.

Навіть без детального аналізу приведених вище чинників можна сказати, що макроекономічне інвестиційне середовище в економіці України перебуває не на належному рівні, що зумовлює негативні тенденції в інвестуванні всіх галузей економіки.

У зв'язку із обмеженими можливостями залучення внутрішніх джерел фінансування капітальних інвестицій роль іноземного капіталу значно зростає (табл. 1). Отже, після 2012 р. спостерігається скорочення обсягів капітальних інвестицій. При цьому кошти іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування капітальних інвестицій займають незначну питому вагу, яка також починає зростати із 2012 р. Станом на 31 грудня 2014 р. в Україну вкладено 45 916 млн. дол. США іноземних інвестицій. Порівняно з обсягами іноземних інвестицій станом на 1 січня 2014 р. цей показник скоротився на 19,53%. Станом на 1 липня 2015 р. в економіку України було вкладено іноземних інвестицій в обсязі 42 851,3 млн. дол. США. Тобто відбулося скорочення показника з початку року на 6,7%.

Найбільші обсяги інвестицій надійшли з Кіпру (28,6%), Німеччини (12,8%), Нідерландів (11,9%), Російської Федерації (5,5%), Австрії (5,5%).

Серед видів економічної діяльності станом на 01.07.2015 р. для іноземних інвесторів найбільш привабними виявилися промисловість (31,6%), фінансова та страхова діяльність (25,2%) та оптова і роздрібна торгівля, ремонт автотранспортних засобів і мотоциклів (13,1%). При цьому іноземний капітал переважно спрямовувався у переробну промисловість (25,8% від загального обсягу іноземного акціонерного капіталу), а серед переробних галузей найпривабливішими виявилися металургійне виробництво, виробництво готових металевих виробів, крім виробництва машин і устаткування (12,1%) і виробництво харчових продуктів,

Таблиця 1

Динаміка обсягів капітальних інвестицій в Україні

Показники	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Капітальні інвестиції, млн. грн.	189061	259932	293692	267728	219420
у т. ч. кошти іноземних інвесторів	4068	7196	5041	4881	5640
Частка коштів іноземних інвесторів у загальному обсязі капітальних інвестицій, %	2,1	2,8	1,7	1,8	2,6
Темпи зростання, %: капітальних інвестицій	-	118,8	108,5	88,9	75,9
коштів іноземних інвесторів	-	176,9	70,1	96,8	115,6

Джерело: побудовано автором за даними [10]

напоїв та тютюнових виробів (5,9%) [11]. Отже, обсяги прямих іноземних інвестицій в економіку України мають неоднозначний характер динаміки.

Чинники інвестиційного клімату можна розділити на інвестиційні ризики та інвестиційний потенціал. Інвестиційні ризики характеризуються рівнем невизначеності щодо одержання прибутку (доходу) від інвестицій і є передумовою прийняття інвестиційного рішення [8].

Слід зауважити, що сьогодні в Україні економічну ситуацію стабільною назвати досить важко, що, в свою чергу, обумовлює негативні зміни факторів ризиків як прямої, так і непрямої дії, що значною мірою пов'язані з військовими діями на Донбасі. Ці дії призводять до скорочення виробництва в регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування, зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури. Вторинні ефекти внутрішніх політичних та економічних потрясінь, анексії Криму та військових дій на Донбасі поширилися на більшість секторів вітчизняної економіки. Внаслідок цього поглиблюються існуючі диспропорції, прискорюється падіння ВВП, скорочення об'ємів промислового виробництва, зовнішньої торгівлі, зниження обсягів освоєння капітальних інвестицій в умовах відпливу інвестиційних капіталів з огляду на відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику. Анексія Криму створює значні додаткові ризики не лише для півострова, але й для макрорегіону в цілому. Руйнуються багаторічні економічні зв'язки й міжрегіональні стосунки, транспортні й логістичні маршрути перевезень, погіршуються кредитні й інвестиційні рейтинги приватних компаній [12].

Серед факторів ризику інвестування економіки України в цілому слід відзначити значну невідпрацьованість та невідлагодженість правової сфери інвестування.

Для визначення інвестиційного потенціалу країни необхідно дати оцінку ряду факторів, серед яких найбільш вагомими виступають ресурсно-сировинний, інтелектуальний потенціал, стан розвитку економіки, її соціальна та ринкова інфраструктури, рівень споживання виробленої продукції, економіко-географічне розташування, політичне середовище, здійснення реформування, економічні зв'язки. Як бачимо, вагому частину складових інвестиційного потенціалу віднесено і до факторів інвестиційного ризику, який на сучасному етапі досить високий. Тобто можна сказати, що деякі фактори інвестиційного клімату враховуються паралельно і при оцінці інвестиційного потенціалу, тобто ведеться «подвійний рахунок».

Найпоширенішими методами оцінки інвестиційного клімату є універсальний метод, порівняльний аналіз і бальна оцінка інвестиційних можливостей країни. Універсальний метод враховує максимальну кількість економічних характеристик інвестиційного клімату. Порівняльний аналіз інвестиційного клімату виробляється на основі оцінки темпів і перспектив проведення реформ, визначенні інвестиційного клімату в країнах Східної і Центральної Європи. Бальна оцінка інвестиційних можливостей країни ґрунтується на кількісному зіставленні основних показників інвестиційного клімату.

Експертно-аналітичне оцінювання інвестиційного клімату передбачає виведення інтегрального показника ризику та відповідне ранжування країн шляхом визначення їхнього інвестиційного рейтингу. Міжнародні агентства як основні параметри використовують макроекономічні показники динаміки приросту й структури ВВП, стану платіжного балансу країни, фінансового ринку, обслуговування зовнішнього й внутрішнього боргу. Такі дослідження проводять з метою оцінки політичного, економічного й соціального стану країни [9].

За даними Міністерства економічного розвитку і торгівлі, у рейтингу інвестиційної привабливості країн світу International Business Compass за 2015 р., опублікованому компанією BDO, Україна за рік піднялася на 20 позицій. Країна в рейтингу розташовується на 89-му місці і входить до переліку країн, що показали найкраще зростання за рік нарівні з Білоруссю і Латвією. У 2014 р. Україна займала 109-те місце.

Зазначені індекси формуються компанією BDO спільно з Гамбурзьким інститутом світової економіки і характеризують економічну й фінансову привабливість різних країн світу на підставі трьох основних показників: економічних, політичних і соціокультурних умов.

У цьогорічному рейтингу легкості ведення бізнесу, що його укладає Світовий банк, Україна посіла 96-те місце і покращила свої позиції відразу на 16 пунктів порівняно з минулим роком.

У доповіді Doing Business – 2015 відзначається, що минулого року в Україні було досягнуто важливого прогресу у сферах реєстрації прав власності та оподаткування – за цими двома показниками Україна поліпшила своє місце на 25 позицій.

У 2013 р. з загальним значенням 0,116 Україна посідає місце вище середнього серед країн – членів Організації економічного співробітництва та розвитку за індексом ступеню обмежування прямих іноземних інвестицій в Україні (індекс ПІІ), який був підготовлений Організацією економічного співробітництва та розвитку. Індекс ПІІ є інструментом оцінки та порівняння (бенчмаркінг) країн шляхом вимірювання реформ та оцінки їх впливу (аналіз обмежень, встановлених законом) та є найважливішим чинником, що визначає привабливість України для іноземних інвесторів. Цей індекс, що використовується в сукупності з іншими індикаторами, які також вимірюють різнома-

нітні аспекти клімату ПІІ, сприяє оцінці міжнародної інвестиційної політики України щодо прямих іноземних інвестицій [13].

Для подальшого покращення інвестиційного клімату України актуальним на сьогодні є питання удосконалення правової та організаційної бази для підвищення дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Сьогодні передбачена державна підтримка реалізації інвестиційних проектів у пріоритетних галузях економіки, зокрема, шляхом звільнення від оподаткування ввізним митом при ввезенні визначеного переліку товарів, необхідних для реалізації таких проектів, та відтермінування сплати ПДВ (до 60 днів) щодо ввезених товарів на підставі векселя (Закон України «Про стимулювання інвестиційної діяльності у пріоритетних галузях економіки з метою створення нових робочих місць»). Також державна підтримка надається при створенні індустріальних парків і реалізації проектів у межах цих парків (Закон України «Про індустріальні парки»).

Нормами Митного кодексу України (ст. 287) передбачено звільнення від сплати ввізного мита товарів, які ввозяться іноземними інвесторами, на строк не менше трьох років з метою інвестування на підставі зареєстрованих договорів (контрактів) або як внесок іноземного інвестора до статутного капіталу підприємства з іноземними інвестиціями.

Висновки. Проведене дослідження показало, що на формування інвестиційного клімату України впливає ціла низка чинників, серед яких на перший план виходять інвестиційні ризики, зумовлені складною політичною ситуацією, що склалася в країні через військові дії на Донбасі та анексію Криму. Розв'язання цих проблем на сьогодні є першочерговим завданням.

Для стимулювання інвестиційної діяльності та покращення інвестиційного клімату в Україні необхідно також сформувати стабільну довгострокову державну політику у сфері іноземного інвестування.

На сучасному етапі необхідно використати весь комплекс важелів (державних та ринкових) для формування привабливого інвестиційного макросередовища і залучення потрібного обсягу інвестиційних ресурсів у вітчизняну економіку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баранівський О.І. Інвестиційна безпека / О.І. Баранівський // Фінанси України. – 1998. – № 9. – С. 60–69.
2. Крупка І.М. Формування макроекономічного інвестиційного середовища в Україні / І.М. Крупка // Фінанси України. – 2004. – № 4. – С. 87–97.
3. Пересада А.А. Інвестування : [навч. посіб.] / А.А. Пересада. – К. : КНЕУ, 2004. – 250 с.
4. Гуткевич С.А. Управление инвестиционным процессом в аграрной сфере / С.А. Гуткевич. – К. : ИАЭ УААН, 2000. – 267 с.
5. Лайко Г.П. Формування інвестиційної привабливості підприємств АПК : [монографія] / Г.П. Лайко. – К. : ННЦ ІАЕ, 2005. – 200 с.
6. Ковтун Н.В. Факторний аналіз ефективності інвестиційного процесу та діяльності / Н.В. Ковтун // Облік і фінанси АПК. – 2005. – № 7. – С. 27–31.
7. Данилишин Б.М. Інвестиційна політика в Україні : [монографія] / Б.М. Данилишин, М.Х. Корецький, О.І. Дацій. – Донецьк : Юго-Восток, Лтд, 2006. – 292 с.
8. Губський Б.В. Інвестиційні процеси в глобальному середовищі / Б.В. Губський. – К. : Наукова думка, 1998. – 389 с.
9. Носова О.В. Інвестиційний клімат в Україні: основні напрями поліпшення / О.В. Носова // Стратегічні пріоритети. – 2008. – № 1(6). – С. 59–65.
10. Статистичний щорічник України за 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу http://www. ukrstat.gov.ua.
11. Статистична інформація Державного служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. ukrstat.gov.ua.
12. Яблонська А. Інвестиційний та економічний клімат України в умовах російської агресії / А. Яблонська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://iac.org.ua/investitsiyniy-ta-ekonomichniy-klimat/.
13. Інвестиційна діяльність в Україні : Інформація Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.me.gov.ua/Documents/Download?id.

УДК 620.9

Кудлак В.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний технічний університет імені Івана Пулюя

ЕНЕРГОБЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ

ENERGY SECURITY AS A BASIS OF ECONOMIC INDEPENDENCE UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність та зміст поняття «енергетична безпека». На основі вітчизняного законодавства визначено місце енергобезпеки в системі національної безпеки України. Досліджено головні цілі та напрями досягнення енергетичної безпеки в нашій країні, її роль в забезпеченні економічної незалежності держави.

Ключові слова: енергетична безпека, енергоефективність, енергетичний баланс, імпорт енергоресурсів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена суть понятия «энергетическая безопасность». На основе отечественного законодательства определено место энергобезопасности в системе национальной безопасности Украины. Исследованы главные цели и направления достижения энергетической безопасности в нашей стране и ее роль в обеспечении экономической независимости государства.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, энергоэффективность, энергетический баланс, импорт энергоресурсов.

ANNOTATION

In the article the essence and the concept of «energy security» were reviewed. The place of energy security of Ukraine in the system of national security was determined based on the national legislation. The main goals and directions of achieving energy security and its role in ensuring economic independence in our country were investigated.

Keywords: energy security, energy efficiency, energy balance, energy imports.

Постановка проблеми. Енергетична безпека України практично з часу здобуття незалежності була однією з найбільш вразливих компонент національної безпеки нашої країни. В основі цієї проблеми лежить значна залежність від імпортних енергоносіїв, низька енергоефективність та висока енергозатратність національної економіки. В контексті зростання внутрішніх та зовнішніх загроз, які в значній мірі мають економічний характер, проблема енергобезпеки має, без перебільшення, життєво важливий характер не тільки для економічного сектору, але й для нормального існування держави загалом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Висвітленням проблем сучасного стану енергетичної безпеки України займались ряд вітчизняних дослідників, зокрема: Вертеба Я.Р., Земляний М.Г., Ковалко М.П., Плачкова С.Г., Продан Ю.В., Сменковський А.Ю., Шевцов А.І. та ін.

Мета статті полягає в дослідженні й аналізі сутності поняття «енергетична безпека» та її практичної реалізації в сучасних умовах як необхідного аспекту економічної незалежності України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В загальноприйнятому розумінні енергобезпека відображає здатність уряду за нормальних умов до забезпечення кінцевих споживачів енергією і енергоносіями належної якості та в необхідному обсязі, у випадку кризових явищ та дії дестабілізуючих чинників, незалежно від їх характеру, гарантувати покриття мінімального обсягу найважливіших потреб держави.

Згідно із Законом України «Про основи національної безпеки», до основних напрямів державної політики з питань національної безпеки України, серед іншого, належить «забезпечення енергетичної безпеки на основі сталого функціонування і розвитку паливно-енергетичного комплексу, в тому числі послідовного й активного проведення політики енергозбереження та диверсифікації джерел енергозабезпечення» [1]. Таким чином, ми можемо стверджувати, що законодавець визнає енергетичну безпеку невід'ємною частиною національної безпеки держави. Відповідно, зважаючи на реалії сьогодення, система заходів щодо забезпечення енергетичної безпеки є пріоритетним завданням українського уряду.

Важливим елементом аналізу енергетичної безпеки України є енергетичний баланс. Енергетичний баланс, або паливно-енергетичний баланс, в Україні найчастіше визначають як систему показників, яка відображає кількісну рівність між прибутком і витратою енергії та характеризує структуру виробництва і використання енергії в економіці, співвідношення між потребою в паливі у межах відповідної територіальної чи виробничої одиниці (країни, району, галузі, підприємства тощо) за певний період.

Згідно з інформацією Державної служби статистики України, останній енергетичний баланс нашої держави було складено за підсумками 2013 р. Згідно з даними, наведеними в ньому, загальний обсяг первинної енергії в Україні становив 115,9 млн. т нафтового еквіваленту (млн. т н. е.), що на 5,4% менше, ніж у попередньому році.

На основі даного енергетичного балансу ми можемо сформувати загальну картину розподілу джерел первинної енергії в Україні (рис. 1).

Наведений рисунок вкотре підтверджує загальновідомий факт критичної залежності нашої країни від імпортних енергоносіїв (особливо природного газу). Найбільшої гостроти

цій проблемі надає домінування в якості основного імпортера енергоносіїв Російської Федерації, особливо в контексті існуючого військово-політичного конфлікту.

Додатковою аргументацією, що підтверджує імпортозалежність України в енергетичній сфері, є товарна структура імпорту нашої країни. Так, згідно з даними Державної служби статистики України, в загальній структурі імпорту в 2014 р. палива мінеральні, нафта і продукти її перегонки займали 27,8%, що в грошовому еквіваленті становить більш ніж 15 млрд. дол. США.

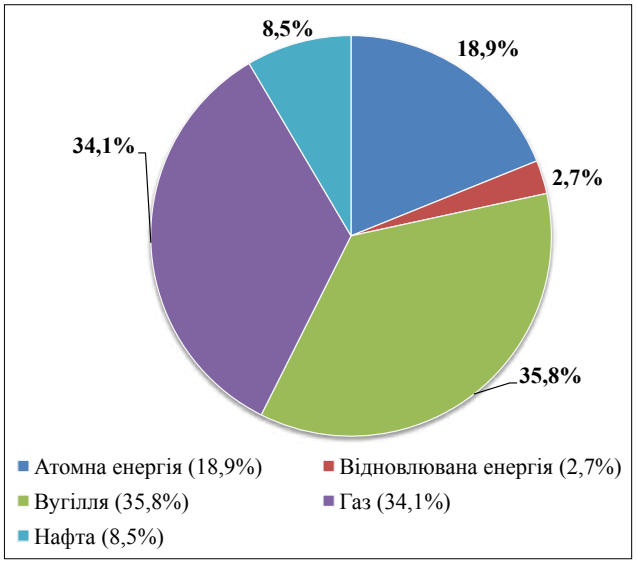


Рис. 1. Структура джерел первинної енергії в Україні (2013 р.)

Джерело: складено на основі даних Державної служби статистики України

На наш погляд, така ситуація є неприпустимою не тільки в контексті енергобезпеки, але й з точки зору національної безпеки загалом та забезпечення умов економічної незалежності України.

Щоправда, слід зазначити, останнім часом в нашій державі простежується позитивна тенденція до зростання енергоефективності та диверсифікації джерел постачання імпортних енергоресурсів. Ці заходи, безумовно, є першочерговими для забезпечення мінімально прийнятного рівня енергобезпеки.

Зокрема, у 2014 р. відбулося зниження імпорту газу на 30% (-8,5 млрд. м^3) за рахунок зниження споживання (-7,5 млрд. м^3) та нижчого рівня запасів (-3,0 млрд. м^3). Крім того, відбулась зміна регіональної структури поставок [2, с. 9]. Проілюструємо дану тенденцію графічно (рис. 2).

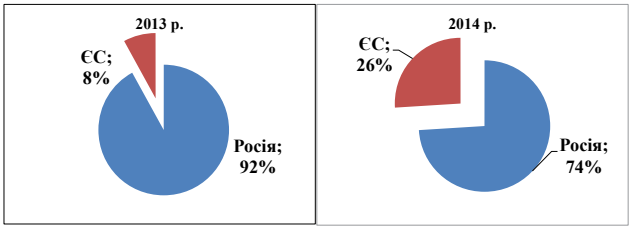


Рис. 2. Динаміка зміни регіональної структури поставок природного газу в Україну 2013–2014 рр. [2]

Схожі зміни відбулися в структурі імпорту нафтопродуктів. Статистичні дані, що характеризують тенденції імпорту нафти та нафтопродуктів, наведемо у вигляді таблиці 1.

Опираючись на наведені дані, можемо стверджувати, що суттєве регіональне зміщення енергетичного імпорту, від Росії (-52%) до ЄС (+26%) та Білорусі (+33%) [2, с. 11] – це вагомий реальний крок в напрямку суттєвого зростання енергетичної безпеки України. Проте, не дивлячись на існуючі позитивні зміни, все ще зберігаються високі ризики, пов'язані із значною імпортозалежністю вітчизняної економіки від іноземних енергоносіїв. Зважаючи на це та ряд інших факторів, зокрема, високу енергозатратність і низьку енергоефективінсть вітчизняної економіки та комунальної сфери, енергобезпека України потребує негайних дій щодо свого зміцнення.

У цьому контексті позитивно можна оцінити схвалену Верховною Радою України в грудні 2014 р. Програму діяльності Кабінету Міністрів України, де значна увага приділяється політиці енергетичної незалежності держави [3].

Серед іншого, до основних напрямків та заходів політики енергетичної незалежності, що повинні, на наш погляд, зміцнити енергетичну безпеку України, варто віднести:

- інтеграцію української енергосистеми в мережу європейських енергосистем ENTSO-E;
- модернізацію інфраструктури паливно-енергетичного комплексу;
- диверсифікацію шляхів та джерел постачання енергоносіїв (вугілля, газ, ядерне паливо);
- підвищення енергоефективності за рахунок реалізації проектів на альтернативних джерелах енергії (Clean Energy);

Таблиця 1

Тенденції та регіональна структура імпорту нафти та нафтопродуктів в Україну в 2013–2014 рр. [2]

Регіон	Абсолютне відхилення 2014/2013, тис. т	Відносне відхилення 2014/2013, %	Частка у обсягах імпорту нафтопродуктів, %	
			2013 р.	2014 р.
Росія	-670	-33%	31%	19%
Білорусь	+1114	+48%	35%	47%
Європейський Союз	+374	+32%	28%	31%

• будівництво та реконструкцію житла за новими стандартами енергоефективності (підготовка нових ДБН та стандартів енергоефективності) [3].

Зважаючи на виключну важливість проблеми енергобезпеки, в іншому профільному документі, а саме «Енергетичній стратегії України на період до 2030 року», визначено основні цілі та напрямки забезпечення ефективної системи енергетичної безпеки нашої держави. До них, зокрема, віднесено:

• ефективне забезпечення економіки держави і населення обґрунтовано необхідними обсягами енергетичних ресурсів з урахуванням мінімізації вартості і сприяння стабільному соціально-економічному розвитку України;

• максимізація зусиль керівництва держави, направлених на зниження рівня залежності від імпортованих енергоносіїв та диверсифікація джерел імпорту за умов постійного зовнішнього тиску;

• підвищення рівня конкурентоздатності галузей ПЕК: залучення і перейняття кращого міжнародного досвіду в управлінні компаніями сектору і елементами ринку, розвитку власної науково-технічної бази, підвищення рівня кваліфікації кадрів [4].

Відповідно до зазначених цілей, головними напрямами енергетичної політики України з точки зору забезпечення енергетичної безпеки повинні стати:

• диверсифікація поставок усіх видів енергетичних ресурсів;

• скорочення енергоємності ВВП до рівня провідних країн Європи шляхом впровадження заходів з ефективного виробництва, транспортування і споживання енергоносіїв;

• нарощування економічно доцільного рівня власного видобутку та виробництва енергетичних ресурсів;

• забезпечення задовільного технологічного стану підприємств ПЕК;

• наявність та підтримка належного рівня стратегічного резерву енергетичних ресурсів;

• забезпечення вільної конкуренції на конкурентних ринках та контроль і регулювання природних монополій зі сторони держави;

• максимально можливе використання наявних і створення нових транспортних потужностей ПЕР;

• створення пілотних проектів із використанням нетрадиційних видів енергетики та їх поширення в національному господарстві держави; підтримка власних виробників обладнання даного напрямку використання;

• упровадження нових джерел енергії, в тому числі: з використанням водню, газоподібного вугільного палива, водо-вугільної суспензії тощо [4].

Висновки. Одним з ключових чинників підвищення енергобезпеки є зростання енергоефективності. На нашу думку, реалізація даного завдання може реалізуватись в трьох напрямках:

1. Зменшення енергоємності ВВП (зростання енергоефективності економіки).
2. Розвиток відновлюваних джерел енергії.
3. Розвиток енергоощадності та енергоефективності побутового (житлового) сектору.

Реалізація даних завдань вимагає значних інвестицій. Джерелами фінансування запропонованих напрямків можуть стати державні інвестиції, приватні інвестиції, міжнародні гранти та програми. Звичайно, можлива комбінація різних джерел фінансування в межах окремих проектів. Наостанок зазначимо, що за оцінками спеціалістів, для модернізації паливно-енергетичного комплексу та зменшення енергоємності ВВП України сумарний обсяг інвестицій повинен скласти близько 1,8 трлн. грн.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основи національної безпеки» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/964-15.
2. Динаміка імпорту України у 2014 році / Р.Джуччі, М. Риженков, Г. Захманн, В. Мовчан. – Берлін-Київ, 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://knteu.kiev.ua/file/MTc=/a21ac7b0b906ee3232385969e9281f71.pdf.
3. Постанова «Про Програму діяльності Кабінету Міністрів України» / Верховна Рада України [Електронний ресурс]. – Режим доступу до ресурсу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19.
4. Енергетична стратегія України на період до 2030 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13.

УДК 338.439.5:635

Лесік І.М.
кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет

ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА

FORMATION OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF PRODUCERS OF THE MARKET OF PRODUCTION OF VEGETABLE GROWING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто передумови формування конкурентних переваг на ринку продукції овочівництва. Визначено потенційні можливості та обґрунтовано напрями їх реалізації, спрямовані на підвищення рівня конкурентоспроможності галузі овочівництва на внутрішньому та зовнішньому ринку.

Ключові слова: конкурентна перевага, потенціал, ринок, технологічна готовність, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены предпосылки формирования конкурентных преимуществ на рынке продукции овощеводства. Определены потенциальные возможности и обоснованы направления их реализации, направленные на повышение уровня конкурентоспособности отрасли овощеводства на внутреннем и внешнем рынке.

Ключевые слова: конкурентное преимущество, потенциал, рынок, технологическая готовность, глобализация.

ANNOTATION

The article describes the prerequisites for the formation of competitive advantages in the market of vegetable growing products. The potential opportunities and the ways of their implementation which are aimed at improving the competitiveness of the vegetable production sector on the domestic and foreign markets are defined.

Keywords: competitive advantage, potential, market, technological readiness, globalization.

Постановка проблеми. Забезпечення умов розвитку окремого підприємства, регіону або країни має тісний взаємозв'язок і взаємозалежність із чинниками зовнішнього середовища, які здійснюють безпосередній вплив на потенційні можливості у нарощуванні виробничих потужностей, ресурсного потенціалу, підвищенні конкурентних переваг. Прийняття внутрішніх управлінських рішень на основі комплексної аналітичної оцінки діяльності окремої економічної системи не надає можливості мінімізувати негативний вплив усіх чинників зовнішнього середовища, і не лише через складність їхньої оцінки, а, переважно, через динамізм зовнішніх процесів і явищ. Пріоритетним залишається необхідність розробки і практичної реалізації напрямів формування та підвищення конкурентоспроможності товаровиробників ринку продукції овочівництва з урахуванням негативних тенденцій до зростання рівня ризиків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Напрями і особливості формування конкурентних позицій на ринку досліджено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, зокрема: В. Андрійчука, О. Красноруцького [10], Ю. Лупенка, Г. Мазнєва, П. Макаренко, В. Месель-Веселяка, С. Покропивного, М. Портера [2], П. Саблука, О. Сарапіної [8], Т. Стройко [9], М. Хорунжого, О. Шпичака, В. Яценка. За період реформування економіки в Україні було створено багато програм та концепцій щодо напрямів переходу до ринкових основ, але питання щодо механізму досягнення конкурентних позицій та подальшого розвитку залишаються дискусійними. Ринку продукції овочівництва властиві закономірності, які складаються в процесі виробництва, обміну, розподілу та споживання овочів. Його ефективне функціонування з урахуванням глобалізаційних змін і тенденцій вимагає дослідження цілої групи питань, що свідчить про актуальність даного напряму дослідження.

Мета статті полягає у вивченні процесу формування конкурентних переваг, виявленні джерел і напрямів підвищення конкурентоспроможності в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Конкурентна перевага, якою володіють на глобальних ринках різні суперники (конкуренти), є істотним чинником клімату, або конкурентної ситуації на ринку товару. Конкурентна перевага визначається набором характеристик, властивостей товару, яка створює для аграрного підприємства певну перевагу над своїми прямими конкурентами [1, с. 28].

Зокрема, згідно з теорією конкурентних переваг М. Портера [2], розрізняють базову конкурентну стратегію спеціалізації, яка являє собою 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 цілей в умовах ринкової конкуренції.

Т. Пітері та Б. Уотермен сформулювали загальні принципи, які дають конкурентні переваги виробникам: 1) націленість всіх і кожного працівника на дію, на продовження розпочатої справи; 2) близькість підприємства до клієнта; 3) створення автономії і творчої атмосфери на підприємстві; 4) зростання продуктивності завдяки використанню здібностей людей і їх бажанням працювати; 5) демонстрація важливості загальних для підприємства; 6) уміння твердо стояти на своєму; 7) простота організа-

ції, мінімум рівнів управління та службового персоналу; 8) уміння бути одночасно м'яким і твердим. Тримати під жорстким контролем найбільш важливі проблеми і передавати підлеглим менш важливі [3, с. 189].

Михайлик Г.В. до чинників конкурентної переваги відносить конкретний компонент зовнішнього або внутрішнього середовища фірми, за яким вона переважає конкуруючі підприємства [4].

Чинники конкурентної переваги можуть бути: тактичними – конкретний компонент зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким воно переважає або буде переважати у найближчий період конкуруючі підприємства; стратегічними – конкретний компонент зовнішнього чи внутрішнього середовища підприємства, за яким воно може випередити конкурентів після виконання у перспективі конкретних умов, які визначають перевагу підприємства за даним компонентом порівняно з конкурентами (рис. 1).

Визначення конкурентних переваг, дає можливість більш раціонально використовувати ресурси та можливості підприємства, обирати максимально доцільні напрями розвитку економічного потенціалу у коротко – та довгостроковій перспектив [5].

Оцінка конкурентних переваг дає змогу господарюючому суб'єкту визначати найбільш раціональну структуру його потенціалу на всіх етапах життєвого циклу, формувати такі програми розвитку підприємства, які враховуватимуть доцільність використання тих чи інших ресурсів та можливостей для забезпечення максимально ефективної діяльності та досягнення високої конкурентної позиції на ринку аналогічних товарів та послуг.

За джерелами виникнення конкурентні переваги підприємства класифікують на внутрішні та зовнішні [6].

Зовнішні переваги базуються на спроможності підприємства створити більш значимі цінності для споживачів його продукції, що створює можливості більш повного задоволення їхніх потреб, зменшення витрат чи підвищення ефективності їхньої діяльності (табл. 1).

Внутрішні – це характеристики внутрішніх аспектів діяльності підприємства (рівень затрат, продуктивність праці, організація процесів, система менеджменту тощо), які переви-

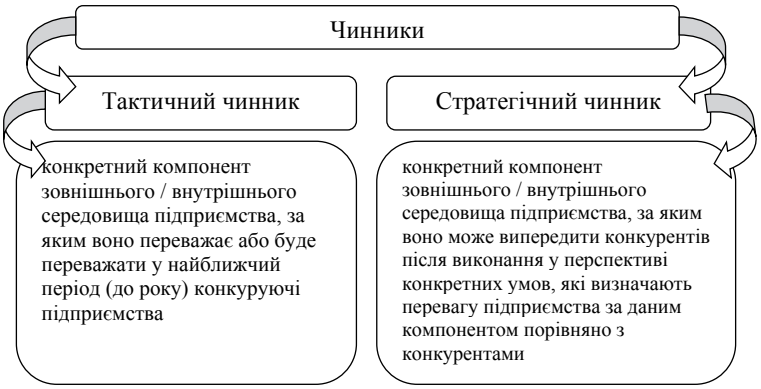


Рис. 1. Чинники конкурентної переваги

Джерело: представлено автором на основі опрацьованих літературних джерел

Таблиця 1

Зовнішні джерела виникнення конкурентних переваг підприємства

Зовнішні конкурентні переваги		
Інформаційні	Діючі на підприємстві системи збору та обробки даних, міра поінформованості підприємства про стан та тенденції розвитку ринку, дію сил та умов навколишнього маркетингового середовища, поведінку споживачів, конкурентів та інших господарюючих суб'єктів	Організаційно-управлінська, кадрова, ринкова
Конструктивні	Технічні характеристики продукції, її дизайн, упаковка	Виробничо-технологічна, фінансова, кадрова
Якісні	Рівень якості продукції за оцінками споживачів	Виробничо-технологічна, фінансова, кадрова, ринкова
Поведінкові	Міра розповсюдження філософії маркетингу серед працівників підприємства, націленість його діяльності на задоволення потреб споживачів конкретних цільових ринків	Ринкова, кадрова, організаційно-управлінська.
Кон'юнктурні	Ринкові умови діяльності, конкурентне середовище, (кількість і поведінка конкурентів, гострота конкуренції)	Кон'юнктурна
Сервісні	Рівень та якість послуг, що надаються підприємством	Організаційно-управлінська, фінансова,кадрова
Іміджеві	Загальні уявлення споживачів про підприємство та його товари, популярність.	Ринкова, кон'юнктурна
Цінові	Рівень та можлива динаміка цін, їх соціальна спрямованість, ринкова влада підприємства	Ринкова, кон'юнктурна, організаційно-управлінська
Збутові	Портфель замовлень, прийоми та методи розподілу продукції	Ринкова, кон'юнктурна
Комунікаційні	Канали і способи розповсюдження інформації про підприємство, наявність і використання зв'язку	Ринкова, кон'юнктурна

Джерело: представлено автором на основі опрацьованих літературних джерел

Таблиця 2

Внутрішні джерела виникнення конкурентних переваг підприємства

Конкурентні переваги	Характеристика	Складові економічного потенціалу, за рахунок яких формується
Внутрішні конкурентні переваги		
Виробничі	Продуктивність праці, економність витрат, ефективність використання основних фондів, забезпеченість матеріально-технічними ресурсами	Виробничо-технологічна, кадрова, фінансова, організаційно-управлінська
Технологічні	Сучасність, досконалість, гнучкість технологічних процесів, використання досягнень науково-технічного прогресу	Інноваційна, інвестиційна, кадрова, організаційно-управлінська
Кваліфікаційні	Професійність, майстерність, активність, креативність персоналу, схильність до нововведень	Кадрова
Організаційні	Сучасність, прогресивність, гнучкість, структурованість діючої організаційної структури	Організаційно-управлінська
Управлінські	Ефективність і результативність діючої системи менеджменту, ефективність управління оборотними засобами, якістю, виробничими, закупівельними та збутовими процесами, дієвість системи мотивування персоналу	Організаційно-управлінська
Інноваційні	Системи та методи розробки та впровадження нових технологій, продуктів, послуг, наявність та впровадження "ноу-хау"	Інноваційна, інвестиційна, кадрова
Наслідкові	Ринкова культура підприємства, традиції, історія розвитку.	Кон'юнктурна
Економічні	Наявність джерел фінансування, платоспроможність, ліквідність, прибутковість, рентабельність	Фінансова
Географічні	Розміщення, близькість до джерел матеріальних, людських ресурсів, ринків збуту, транспортних шляхів та каналів розподілу	Інфраструктурна

Джерело: представлено автором на основі опрацьованих літературних джерел

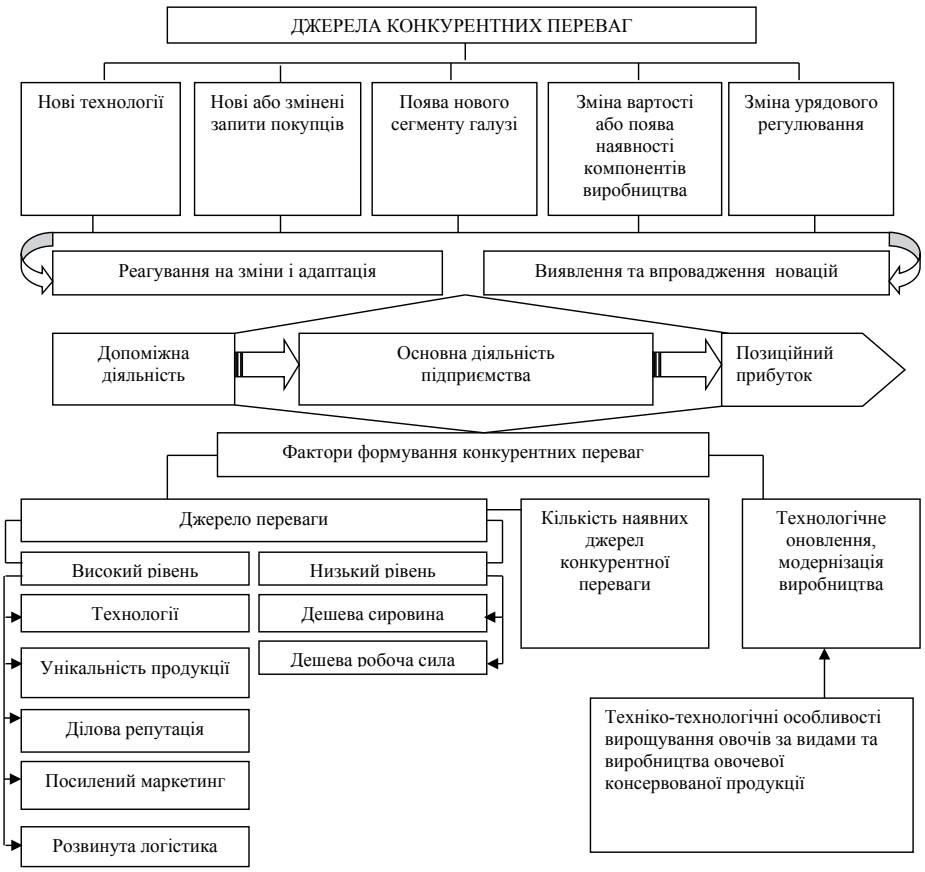


Рис. 2. Джерела і фактори формування конкурентних переваг виробників продукції овочівництва

Джерело: представлено автором

щують аналогічні характеристики пріоритетних конкурентів [7].

В загальному до внутрішніх конкурентних переваг можна віднести: виробничі; технологічні; кваліфікаційні; організаційні; управлінські; інноваційні; наслідкові; економічні; географічні (табл. 2).

У формуванні конкурентних переваг виробників овочів і консервованої овочевої продукції вагомим є рівень технологічної готовності, розвиток інфраструктурних елементів, інвестиційна привабливість та ряд інших чинників, які підвищують критерії якості та безпечності продукції у відповідності до вимог європейських стандартів, сприяють впровадженню ресурсозберігаючих технологій та технологій органічного землеробства, сприяють зниженню рівня імпортної залежності та сприяють забезпеченню продовольчої безпеки.

Позицію галузі формують конкурентні переваги, які визначаються організацією системи цінностей, як джерела пошуку конкурентних переваг (рис. 2).

В умовах глобалізації процесів світової економіки логістику, як одну із конкурентних переваг, слід розглядати не з традиційних позицій ізольованих систем держав, а з точки зору функціонування ефективних логістичних схем доставки овочевої продукції між ланками міжнародних складних логістичних виробничо-транспортних та транспортно-збутових систем [8].

Формування таких систем багато в чому залежить від можливості реалізації ефективних логістичних схем доставки, які повинні надійно функціонувати і забезпечувати прискорену доставку вантажів з мінімальними транспортно-логістичними витратами, скорочуючи при цьому ціну продукції та зберігаючи її якість.

На формування виробничого потенціалу впливає розміщення і спеціалізація сільськогосподарських підприємств, з урахуванням природно-кліматичних, економічних, біологічних та соціальних факторів.

Спеціалізація в овочівництві є одним з основних факторів ефективного розвитку сільськогосподарського виробництва, основне завдання якої – створення сприятливих умов для виробництва конкурентоспроможної продукції. Вона створює умови для ведення овочівництва у великих масштабах, сприяє росту технічного оснащення виробництва, використанню для покращення технологій виробництва досягнень науки й передового досвіду, потужної виробничої техніки, застосуванню прогресивних форм організації виробництва та оплати праці [9].

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 [10]. Наявність проблем зі збутом окремих видів продукції призводять до відмови підприємств від їх виробництва, незважаючи на наявність сприятливих умов. Дана тенденція не поширюється на підприємства, які реалізують свою діяльність комплексно, використовуючи усі елементи логістичної структури.

Слід зазначити, що на сучасному етапі розвитку світові тенденції вимагають орієнтації на систему ощадного землеробства, яке дозволяє покращувати хімічні, фізичні й біологічні властивості ґрунтів, що потребує впровадження технологічних інновацій, успішне освоєння яких неможливе без використання машин більш високого технічного рівня, застосування яких відкриває нові перспективи, сприяє докорінним змінам агротехнології.

Україна має потужний потенціал в органічному рослинництві. За останніми даними Федерації органічного руху України, країна посідає 11-те місце в Європі за площею сертифікованих органічних земель (393 400 га), рівень зацікавленості та обізнаності вітчизняних виробників у сфері органічного рослинництва постійно підвищується.

Дослідний інститут органічного сільського господарства (FiBL), що впроваджує швейцарсько-український проект «Розвиток органічного ринку в Україні» за фінансової підтримки Державного секретаріату Швейцарії з економічних питань (SECO), активно задіяний у розвитку органічного ринку України.

Створення довіри до всього виробничо-збутового ланцюга і заходи, що гарантують безпеку та якість, є основними аспектами діяльності проекту, та включають проведення лабораторних аналізів для перевірки забруднення продукції пестицидами та ГМО. Проект допомагає господарствам та іншим ключовим організаціям, які відповідають цим критеріям, через провадження діяльності зі встановлення ділових зв'язків (підтримка участі українських виробників у міжнародній виставці органічної продукції «Біофах», запрошення потенційних покупців відвідати такі господарства в Україні). Це дозволяє імпортерам скласти особисте враження про господарство перед підписанням першого контракту.

Міжнародні трейдери надають перевагу співпраці лише з тими органічними операторами, які мають прозору систему комунікацій та бажають відкрити своє господарство для незалежного аудиту (окрім процедури сертифікації). Також віддають перевагу купівлі продукції у виробника напряму без участі посередників.

Наряду із позитивними аспектами однією з найбільших загроз в органічному секторі є безвідповідальність. Негативна репутація може серйозно підірвати довіру споживачів до органічної продукції.

Перспективними здобутками України можна вважати нарощування обсягів експорту у 17,5 рази овочів «борщового набору», до 280 тис. тонн за 2014-2015 маркетинговий рік,

також позитивною тенденцією України можна вважати те, що Грузія стала другим покупцем після Росії української цибулі, чого не спостерігалося раніше, а також освоєння альтернативних ринків збуту овочів, зокрема Казахстану й Польщі. У країни з'явився перший досвід поставок у Польщу тепличних огірків.

Щодо ринку ЄС, то, за словами експертів, українським виробникам складно на нього увійти через високу конкуренцію, недостатній рівень якості продукції та отримання сертифікації.

Серед різних елементів впливу на розвиток ринку продукції овочівництва можна виділити техніко-технологічний, який відображає стан матеріально технічної бази підприємств. Матеріально-технічна основа галузі овочівництва виступає складовою конкурентоспроможності, а технологічне оновлення – складовою потенційних конкурентних позицій галузі і продукції за видами.

Сучасний рівень технологічної готовності галузі, яка відображає стан матеріально-технічної бази підприємств, представленої засобами праці, є недостатнім, через нестачу техніки та обладнання, у тому числі іригаційного, яке є важливою технічною складовою галузі овочівництва.

Висновки. Нарощування потенційних можливостей органічного овочівництва необхідно розпочати з організації системи управління якістю, яка б оцінувала ризики змішування, забруднення продукції і запобігала шахрайству. Така система повинна включати: регулярні аудити (окрім щорічного контролю, що проводиться сертифікаційним органом), відбирання зразків та аналіз на залишки заборонених речовин; гарантії, що виробники знайомі з вимогами стандартів; контроль всього процесу експорту, у тому числі завантаження та пломбування контейнерів, відбирання зразків продукції та перевірку документації надійним місцевим представникам послуг з метою забезпечення відстеження вантажу від виробника до споживача. Крім цього, для подальшого підвищення прозорості підтримувати зусилля Міжнародної федерації органічних сільськогосподарських рухів (IFOAM) та інших міжнародних організацій зі створення міжнародної вільно доступної бази даних щодо органічних операторів (в тому числі з України) з даними про статус їхньої органічної сертифікації в реальному часі.

Підсумовуючи, можна сказати, що формування конкурентних позицій на ринку продукції овочівництва повинно бути направлене на підвищення рівня конкурентоспроможності виробників овочевої продукції; розширення асортименту овочів, рівня безпечності продукції з урахуванням потреб споживачів, що потребує активізації інтеграційних процесів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Азоєв Г.Л. Конкурентні переваги підприємства / Г.Л. Азоєв, А.П. Челенков. – Держ. Ун-т управління, Нац. фонд підготовки кадрів. – М.: ОАО «Тип «НОВИНИ», 2000. – 256 с.
2. 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.
3. Федько В.П. Основи маркетингу/ В.П. Федько // Ростов-н-Д.: Фенікс, 2005 р. – 479 с.
4. Михайлик Г.В. Конкурентні переваги та шляхи їх формування на машинобудівних підприємствах України / Г.В. Михайлик // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 11. – С. 130-136.
5. Лепа Н.Н. Управление конкурентними преимуществами предприятия. Монографія / Н.Н. Лепа. – Донецк : Юго-Восток, ЛТД, 2003. – 296 с.
6. Труніна І. М. Характеристики та види конкурентних переваг підприємства в їхньому прогнозуванні / І. М. Труніна // Науковий вісник Полтавського університету економіки і торгівлі. – № 1 (52). – 2012.
7. Мехеда Н.Г. Конкурентні переваги фірми – важливий чинник існування сучасного підприємства / Н.Г. Мехеда, А.В. Опанасюк [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/6_PNI_2013/Economics/6_129808.doc.htm
8. Сарапіна О.А.Тенденції розвитку ринку овочевої продукції в умовах глобалізації економіки / О.А. Сарапіна // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2014. – С. 96-100.
9. Стройко Т.В. Регіональні тенденції розвитку виробництва овочів / Т.В. Стройко, І.М. Лесік // Економіст. – № 2 (304). – 2012. – С. 37-39.
10. 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.

УДК 338.43:631

Літвак О.А.
здобувач
Миколаївського національного аграрного університету

БІОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА

BIOECONOMIC PRIORITIES IN THE DEVELOPMENT OF AGRARIAN SECTOR

АНОТАЦІЯ

У статті визначено складові біоенергетичного потенціалу сільськогосподарського виробництва. Проведено оцінку загального потенціалу біомаси сільськогосподарського походження Миколаївської області. Визначено питому вагу складових біомаси в загальному обсязі біоенергетичного потенціалу регіону. На основі проведених розрахунків та виявлених тенденцій у розвитку сільського господарства зроблено прогноз щодо подальшого формування енергетичного потенціалу біомаси. Розглянуто еколого-економічні переваги при використанні альтернативного палива з органічної сировини сільськогосподарського походження.

Ключові слова: біомаса, енергетичний потенціал, відходи тваринництва, первинні відходи рослинництва, вторинні відходи рослинництва, деревні відходи, енергетичні культури.

АННОТАЦИЯ

В статье определены составляющие биоэнергетического потенциала сельскохозяйственного производства. Проведена оценка общего потенциала биомассы сельскохозяйственного происхождения Николаевскойобласти. Определен удельный вес составляющих биомассы в общем объеме биоэнергетического потенциала региона. На основе проведенных расчетов и выявленных тенденций в развитии сельского хозяйства региона сделан прогноз относительно дальнейшего формирования энергетического потенциала биомассы. Рассмотрены эколого-экономические преимущества при использовании альтернативного топлива и органического сырья сельскохозяйственного происхождения.

Ключевые слова: биомасса, энергетический потенциал, отходы животноводства, первичные отходы растениеводства, вторичные отходы растениеводства, древесные отходы, энергетические культуры.

ANNOTATION

The article defines the components of bioenergy potential of agricultural production. The estimation of the total potential of biomass of agricultural origin of Mykolayiv region. Determine the proportion of biomass components in total energy potential of the region. On the basis of calculations and trends identified in the development of agriculture in the region made the forecast on the further formation of the energy potential of biomass. We consider environmental and economic benefits of using alternative fuels from organic raw materials of agricultural origin.

Keywords: biomass energy potential, animal wastes, crop residues primary, secondary crop residues, wood waste, energy crops.

Постановка проблеми. Пошук рішень у підвищенні ефективності аграрного виробництва вимагає реалізації низки заходів щодо поліпшення стану природних ресурсів. Перетворення сільськогосподарських систем за допомогою впровадження маловитратних технологій, інтегруючих агроекологічні процеси у виробництво продуктів харчування, з одночасною мінімізацією негативного впливу на навколишнє середовище є ключовим підходом до створення екологоорієнтованого сільського господарства.

Сучасні біотехнології дозволяють виробляти екологічно чисту продукцію, зберігаючи при цьому навколишнє середовище, що сприяє запровадженню біоекономічних підходів у розвитку аграрного сектора. При застосуванні біотехнологій в аграрному секторі з'являються додаткові можливості вирішення таких глобальних проблем, як: нестача продовольства, пов'язана зі зростанням населення; вичерпання копалин мінеральних ресурсів; забруднення навколишнього середовища; поліпшення якості життя, соціальне забезпечення.

Важливе значення у реалізації біоекономічного підходу у розвитку аграрного сектора має відновлювана органічна речовина, яка генерується рослинами в процесі фотосинтезу – біомаса. В аграрному секторі первинним джерелом біомаси є сільськогосподарські культури, відходи та побічні продукти рослинництва і відходи тваринництва, які дають велику кількість органічного матеріалу, придатного для отримання додаткової енергії.

Окрім енергетичних проблем, застосування біомаси та біопалив сприяє вирішенню ряду важливих екологічних проблем: стан повітря, забрудненого шкідливими речовинами вихлопних та димових газів; значні обсяги викидів в атмосферу парникових газів – діоксиду вуглецю, метану та ін. Біомаса є відновлюваним, екологічно чистим паливом за умови екологічно раціонального виробництва та використання. Оскільки біомаса є CO2-нейтральним паливом, то її використання не призводить до підсилення глобального парникового ефекту. Сьогодні біомаса за значенням посідає четверте місце серед палив і забезпечує близько 2 млрд. т у. п. на рік, або 14% загального споживання первинних енергоносіїв у світі. Виробництво енергії з відновлюваних джерел, включаючи біомасу, динамічно розвивається в більшості європейських країн [1].

У свою чергу, розвиток альтернативних видів палива може посприяти розриву зв'язку між цінами на нафтопродукти і продовольство, тобто вберегти продовольчий ринок від подальшого неконтрольованого подорожчання продуктів харчування з одночасним покращанням екологічної ситуації в селах і містах [2].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження різних аспектів проблеми використання енергетичного потенціалу біомаси внесли Г.Г. Гелетуха, Г.А. Голуб,

В.О. Дубровін, Т.А. Железна, М.М. Жовмір, С.О. Кудря та ін. Проблеми формування та функціонування ресурсозберігаючих систем, розвитку біоенергетики та відновлюваних джерел енергії, економії енергоресурсів в аграрному секторі присвячено роботи таких вчених, як: Г.М. Забарний, О.К. Медведовський, О.Г. Макарчук, В.К. Савчук, Ю.О. Тараріко, М.М. Чорнобай, О.М. Шпичак та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну увагу, що приділяється проблемам формування, розвитку, обґрунтування, використання біоенергетичного потенціалу аграрного виробництва, вони досліджені недостатньо. Потребує подальшого розвитку детальна оцінка біоенергетичного потенціалу окремих регіонів з урахуванням їх природно-кліматичних умов та наявності природних ресурсів. Невизначеною є оцінка вкладу регіонів у сукупний біоенергетичний потенціал країни. Розвиток біоенергетичного потенціалу є вагомою передумовою запровадження можливостей у активізації процесу збереження навколишнього середовища, розвитку галузі у біоекономічній площині.

Мета статті полягає в обґрунтуванні передумов у розвитку біоенергетичного потенціалу на основі проведення оцінки потенціалу біомаси з позицій використання її у якості альтернативного біопалива, виявленні пріоритетів розвитку аграрного сектора у біоекономічній площині.

Виклад основного матеріалу дослідження. Використання біологічних ресурсів для виробництва високотехнологічної продукції, у тому числі для створення різних видів біопалива, несе в собі значний потенціал ресурсозбереження. Так, відповідно до «Енергетичної стратегії України на період до 2030 р.», технічно досяжний річний енергетичний потенціал нетрадиційних і відновлюваних джерел енергії України у перерахунку на умовне паливо становить 79 млн. т у. п., із яких економічно досяжний – 57,7 млн. т у. п. [3].

В Україні наявним є значний потенціал біомаси, яка може бути використана для виробництва енергії. Основними складовими потенціалу є первинні сільськогосподарські відходи (солома, відходи виробництва кукурудзи на зерно і соняшника) та енергетичні культури, вирощування яких у промислових масштабах активно розвивається у країнах Європейського Союзу. Загалом економічний потенціал відходів сільського господарства складає 12,2 млн. т у. п./рік, енергетичних культур – 10 млн. т у. п./рік [4]. Складові енергетичного потенціалу біомаси сільськогосподарського виробництва та напрямки переробки представлено на рис. 1.

Відходи поділяються на первинні, тобто ті, що утворюються безпосередньо при збиранні врожаю сільськогосподарських культур (солома зернових та інших культур, стебла стрижні, кошики соняшника, відходи виробництва кукурудзи). Вторинні відходи – це лушпиння соняшника, лушпайка гречки, рису, жом цукрового буряку і т. п. Частина відходів та залишків використовується на потреби галузі (органічне

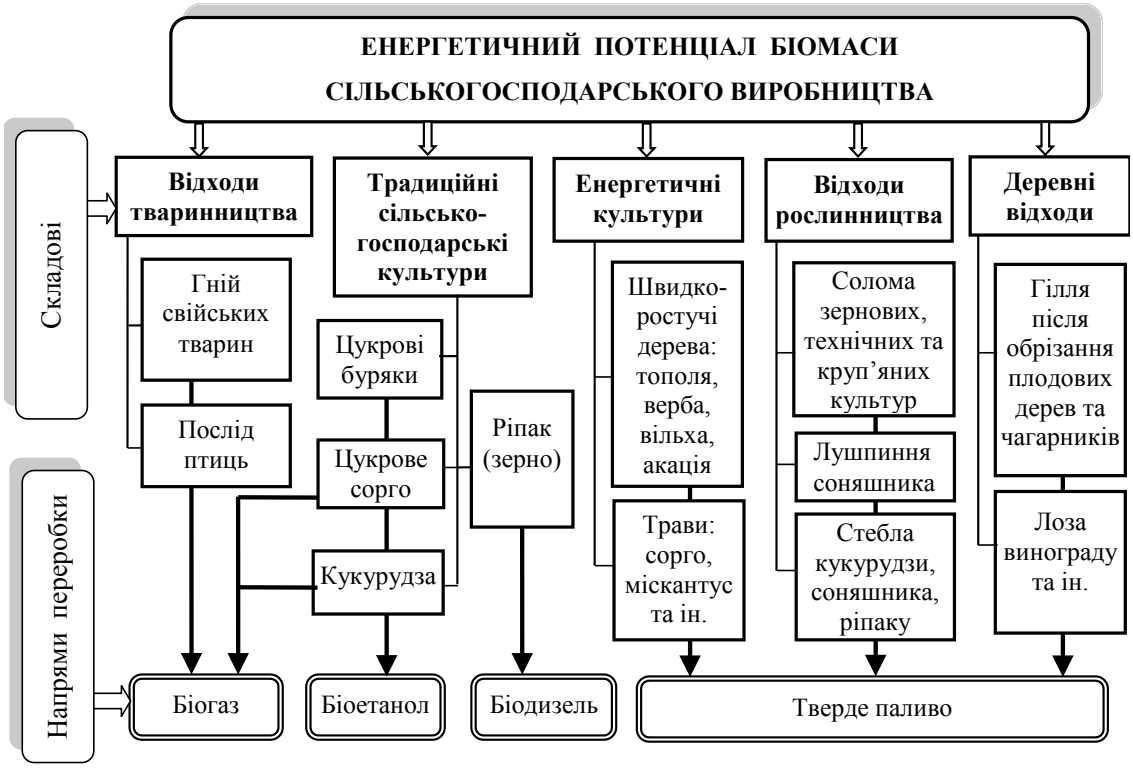


Рис. 1. Складові енергетичного потенціалу біомаси та основні напрями її переробки

Джерело: сформовано автором з використанням [4; 5]

добриво, підстилка та корм скоту), частина – іншими секторами економіки, а решта біомаси залишається незадіяною і часто утилізується (спалюється у полі, вивозиться на звалище) без принесення користі. Значну частину біомаси, що не використовується, видається доцільним залучити до виробництва енергії. При цьому важливим є питання, яку саме частку відходів та залишків сільського господарства можна використовувати на енергетичні потреби без заподіяння негативного впливу на родючість ґрунтів [6].

Отже, використання біомаси сільськогосподарського виробництва в якості джерел енергії є перспективним напрямком розвитку аграрного сектора. При цьому для біопаливної промисловості, як ресурсозалежної галузі, першорядне значення має природно-ресурсний потенціал регіону, в якому планується виробляти продукцію. Величина цього потенціалу складається з суми потенціалів окремих видів природних ресурсів (земельних, водних, лісових, мінерально-сировинних та ін.).

Виявлено, що Миколаївська область володіє значним природно-ресурсним потенціалом, зокрема земельними ресурсами. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси сільськогосподарського виробництва проведена з використанням методики узагальненої оцінки технічно-досяжного енергетичного потенціалу біомаси [7] та на основі рекомендацій [8]. Проведено розрахунок енергетичного потенціалу біомаси сільського господарства Миколаївської області, яка є сировиною для виробництва газоподібного, рідкого та твердого біопалива за такими припущеннями: відходи тваринництва (гній свійських тварин та послід птиці) – для виробництва біогазу; вторинні відходи цукрових буряків (меляса) та кукурудза (зерно) – для біоетанолу; зерно ріпаку – для біодизелю; солома зернових, технічних і круп'яних культур – для твердого палива; лушпиння соняшника – для твердого палива; деревні відходи – для твердого палива; енергетичні культури – для твердого палива.

Достовірна оцінка енергетичного потенціалу біомаси виконується на основі розрахунку трьох видів потенціалу – теоретично можливого (теоретичний), технічно доступного (технічний) та економічно доцільного (економічний). Теоретичний – загальний максимальний об'єм біомаси, яка теоретично може бути використана для виробництва енергії. У випадку відходів та залишків теоретичний потенціал дорівнює максимальному обсягу утворених відходів та залишків (наприклад, соломи). Технічний – частка теоретичного потенціалу, фізично доступна на сучасному рівні розвитку техніки та технологій (наприклад, об'єм соломи, яка може бути фактично зібрана). Економічний – частка технічного потенціалу, що задовольняє критеріям економічної доцільності та враховує інших споживачів даного виду біомаси. Технічний потенціал розраховується з теоретичного з використанням коефіцієнта технічної доступності, який визначає частку рослинних залишків, відходів та інших видів біомаси, яка може бути фактично зібрана (тобто є доступною) для подальшої обробки/використання. Економічний потенціал розраховується з технічного із застосуванням коефіцієнта енергетичного використання, який визначає частку рослинних залишків, відходів та інших видів біомаси, яка може бути використана для виробництва енергії [10].

Оцінка енергетичного потенціалу біомаси сільськогосподарських рослин та їх первинних та вторинних відходів проведена з використанням статистичних даних про валовий збір культур в Миколаївській області. Для визначення теплоти згоряння різних видів палива (метану, біоетанолу, біодизеля, соломи та деревних залишків) використовувалася інформація робіт [11; 12]. Для переводу отриманих натуральних показників в умовне паливо використовувалося значення теплоти згоряння умовного палива, яке дорівнює 29,3 МДж/кг (7000 ккал/кг). Розрахунок енергетичного потенціалу соломи зернових, технічних і круп'яних культур виконаний для найбільш розповсюджених видів культур, які вирощуються в Миколаївській області: пшениця, жито, ячмінь, овес, просо, кукурудза (стебла), соя, соняшник (стебла), гречка, горох, а також ріпак (солома). Відходи деревної біомаси сільського господарства нами були визначені як кількість відходів, що залишаються після обрізання плодових дерев та виноградної лози, за рекомендаціями [13]. При цьому враховувалася площа насаджень у плодоносному віці та можлива кількість отриманих деревних відходів з урахуванням коефіцієнту відходів.

Особливий інтерес представляє дослідження потенціалу біомаси енергетичних культур, серед яких найпоширенішими є: багаторічна трав'яниста культура міскантус та деревні рослини – верба, тополя, вільха, акація. Зазначені енергетичні культури відрізняються невибагливістю до вирощування та можливістю отримання значних врожаїв (в середньому 9,8 т сухої маси на 1 га за рік). За відносно короткий часовий період вони можуть давати великі прирости біомаси. В перерахунку на еквівалент енергії витрати на вирощування таких культур значно менші, ніж вартість енергоносіїв, отриманих від традиційних джерел. Використання рослинної біомаси за умови її безперервного відновлення (наприклад, нові лісові насадження після вирубування лісу) не призводить до збільшення концентрації CO_2 в атмосфері [14].

Для вирощування енергетичних культур може бути використана вільна площа ріллі, яка розраховуються як різниця між площею ріллі та загальною посівною площею з урахуванням площі чистих парів. Площа земель, на яких можливо вирощувати енергетичні культури, становить 30% від вільної площі ріллі. Врожай-

ність та нижча теплота згоряння біомаси енергетичних культур приймається як середньоарифметична врожайності та нижчої теплоти згоряння перелічених енергетичних культур. У таблиці 1 представлено розрахунок потенційної площі сільськогосподарських угідь, придатних для вирощування енергетичних культур у Миколаївській області.

Потенційна площа для вирощування енергетичних культур змінюється за роками і залежить від розмірів площ, зайнятих під посівами сільськогосподарських культур та площі вільних парів. Станом на початок 2015 р. площа, придатна для вирощування енергетичних культур, складає майже 29,0 тис. га, що у середньому може забезпечити врожайність рослин на рівні 280,5 тис. т сухої маси на 1 га за рік, або у переводі на умовне пальне – 174,2 тис. т у. п.

Загальна оцінка енергетичного потенціалу біомаси продуктів переробки, відходів та енергетичних культур сільського господарства Миколаївської області представлена у таблиці 2.

За результатами аналізу зведених показників енергетичного потенціалу біомаси сільськогосподарського виробництва визначено середній показник теоретичного потенціалу, якій складає 2 344,3 тис. т у. п., технічний потенціал оцінюється у 1 940,5 тис. т у. п., економічний потенціал становить 708,5 тис. т у. п. Різниця у значеннях теоретичного, технічного і економічного потенціалу залежить від коефіцієнтів технічної доступності та коефіцієнтів енергетичного використання, значення яких застосовувалися окремо для кожного виду біомаси та кожного виду сільськогосподарських культур.

За питомою вагою у загальному енергетичному потенціалі біомаси найвищий показник має солома зернових, технічних і круп'яних культур – 63%, що складає у середньому 436,6 тис. т у. п. (рис. 2). На другому місці знаходяться енергетичні культури – 23%.

Найнижчу питому вагу у загальному енергетичному потенціалі має біомаса для виробництва біоетанолу (1%) – це вторинні відходи цукрових буряків (меляса) та зерно кукурудзи. Така ситуація склалась за рахунок того що, останні роки у Миколаївській області значно знизилися посівні площі і, відповідно, врожаї цукрових буряків. Також у розрахунках було прийнято, що для переробки у біоетанол використовується лише 10% валового збору кукурудзи на зерно. Інші 90% валового збору зерна кукурудзи, згідно з інформацією Міністерства аграрної політики та продовольства України, використовуються в якості кормів (виготовлення комбікорму) та експортуються [16].

Таблиця 1

Розрахунок потенційної площі сільськогосподарських угідь, придатних для вирощування енергетичних культур в Миколаївській області, за 2012–2014 рр., тис. га

Показник	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Площа ріллі	1698,86	1698,98	1699,2
Загальна посівна площа	1484,8	1565,1	1563,7
Площа чистих парів	88,9	46	40,1
Вільна площа ріллі	125,16	87,88	95,4
Потенційна площа для вирощування енергетичних культур (30 % від вільної площі ріллі)	37,548	26,364	28,62

Джерело: розраховано автором з використанням [15]

Таблиця 2

Енергетичний потенціал біомаси сільськогосподарського виробництва Миколаївської області в динаміці, тис. т у. п.

Вид біомаси	Теоретичний потенціал			Технічний потенціал			Економічний потенціал		
	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Гній свійських тварин та послід птиці (біогаз)	19,5	21,4	14,7	18,2	19,92	13,7	5,45	6,0	4,1
Цукрові буряки і кукурудза на зерно (біоетанол)	12	22,8	15,2	12	22,8	15,2	3,95	7,7	4,9
Ріпак (зерно) (біодизель)	6	39,2	37,1	6	39,2	37,1	6	39,2	37,1
Солома зернових, технічних і круп'яних культур (у тому числі солома ріпаку)	1311,7	2444,6	2270,5	1047,9	1945,7	1807,0	269,92	538,7	501,24
Лушпиння соняшника	56,71	77,0	59,57	39,7	53,9	41,7	39,7	53,9	41,7
Деревні відходи	20,4	20,5	20,6	18,4	18,5	186	16,5	16,6	16,7
Енергетичні культури	228,6	160,5	174,2	194,3	136,4	148,07	194,3	136,5	148,1
ВСЬОГО:	1654,9	2786,0	2591,8	1336,4	2236,5	2248,7	535,8	798,5	791,3

Джерело: розраховано автором з використанням [15]

Біомаса відходів тваринництва теж має дуже низький показник – 1% від загального економічного потенціалу.

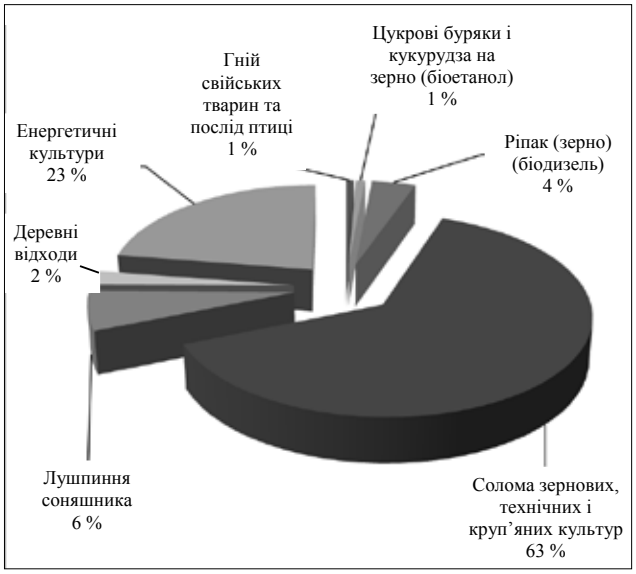


Рис. 2. Питома вага економічного потенціалу біомаси у сільському господарстві Миколаївської області, середнє значення за 2010–2014 рр.

Джерело: розраховано автором з використання [15]

Динаміка сукупного енергетичного потенціалу біомаси сільськогосподарського виробництва Миколаївської області представлена на рис. 3. Виявлено, що прослідкується тенденція до збільшення енергетичного потенціалу. У 2014 р. економічний потенціал біомаси складав 791,3 тис. т. у. п., що на 20% більше, ніж у 2010 р. (657,1 тис. т у. п.). За підрахунками питома частка енергетичного потенціалу біомаси сільського господарства Миколаївської області у загальному обсязі біоенергетичного потенціалу України складає 3%.

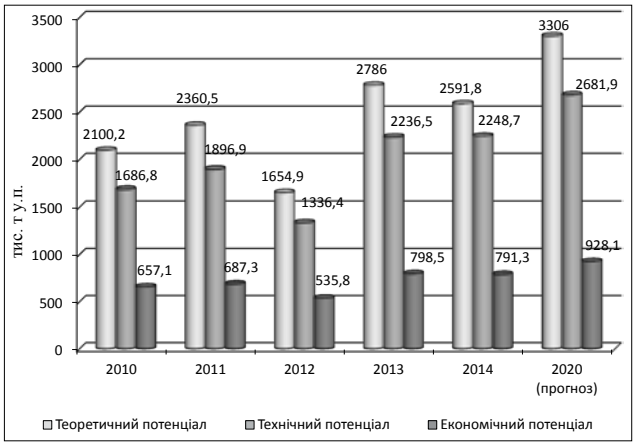


Рис. 3. Динаміка енергетичного потенціалу біомаси сільськогосподарського виробництва Миколаївської області

Джерело: розраховано автором з використанням [15]

За результатами оцінки розраховані прогнозні значення теоретичного, технічного та економічного енергетичного потенціалу біомаси на перспективу до 2020 р. з урахуванням тенденцій, які характерні для розвитку аграрного сектора. Сільське господарство Миколаївської області володіє значним потенціалом високопродуктивних земельних ресурсів і має тенденцію до підвищення врожайності основних сільськогосподарських культур і доведення їх до європейського рівня. У прогнозних розрахунках закладено підвищення врожайності зернових, круп'яних та технічних культур у 1,25 рази. Озима пшениця, ячмінь, кукурудза та соняшник мають найбільші посівні площі в області, і урожайність саме цих культур має стійку тенденцію до збільшення, тому за рахунок оптимізації технології вирощування та за рахунок оснащення технічної бази сучасною технікою можна отримати ще більші врожаї. При збільшенні врожаїв зазначених культур, відповідно, буде відбуватися збільшення обсягів відходів (соломи), які можна використовувати як біопаливо. Обсяг виробництва деревних відходів, за нашими прогнозами, залишиться на такому ж рівні, оскільки останні роки в області не відбувається збільшення площ насаджень садів та виноградників. Що стосується енергетичних культур, то у зв'язку з їх активним просуванням на європейському ринку як джерела біопалива, сподіваємося, що у найближчому майбутньому з'являться на вільних сільськогосподарських угіддях Миколаївської області реальні плантації цих рослин. За прогнозними розрахунками, економічний потенціал біомаси сільськогосподарського виробництва збільшиться у період до 2020 р. на 17 % порівняно із 2014 р.

Висновки. Біоекономічний підхід ґрунтується на забезпеченні оптимального поєднання розвитку аграрного сектора зі збереженням і відновленням якісних компонентів природних ресурсів за видами. Саме тому одним із практичних напрямів запровадження заходів зі збереження природних ресурсів є розвиток альтернативної енергетики. Щороку нарощуються темпи використання біомаси енергетичних культур та відходів сільськогосподарського виробництва в якості біопалива. Еколого-економічні переваги при використанні альтернативного палива з органічної сировини визначаються за такими напрямками: економічно доцільне та раціональне використання рослинних відходів; створення екологічно чистого, безвідходного сільськогосподарського виробництва; зниження собівартості сільськогосподарської продукції; економія коштів, що виділяються на використання паливно-енергетичних ресурсів; розвиток малого бізнесу та створення нових робочих місць на селі.

Важливою умовою формування біоенергетичного потенціалу є державна підтримка, затвердження законодавчих норм і програм державного та регіонального рівнів щодо розвитку і застосування новітніх біотехнологій у виробництві аграрного сектора. Метою цих

програм повинна стати розробка і впровадження заходів, направлених на забезпечення продовольчої та енергетичної безпеки держави. Використання біоенергетичного потенціалу у якості альтернативних видів пального сприяє раціональному використанню та збереженню природних ресурсів (земельних, паливно-енергетичних, водних), відновленню екологічної рівноваги і підвищенню екологічної безпеки. Запровадження у виробництво альтернативних видів пального із сільськогосподарської сировини є складовою реалізації комплексу заходів у розвитку аграрного сектора у біоекономічній площині.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. План дій по біомасі України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.esco-ee.com.ua/img/BAP_UKR.pdf.
2. Альтернативне паливо для села [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vgolos.com.ua/articles/alternatyvne_palyvo_dlya_sela_107311.html?print.
3. Енергетична стратегія України на період до 2010 р. : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 24.07.2013 р. № 1071 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/n0002120-13/paran3#n3.
4. Підготовка та впровадження проектів заміщення природного газу біомасою при виробництві теплової енергії в Україні : [практичний посібник] / За ред. Г. Гелетуха. – К. : Поліграф плюс, 2015. – 72 с.
5. Макарчук О.Г. Біоенергетичний потенціал сільськогосподарського виробництва: економічний вимір, прогноз використання : [монографія] / О.Г. Макарчук, В.К. Савчук. – К. : Аграр Медіа Груп, 2011. – 177 с.
6. Гелетуха Г.Г. Перспективи використання відходів сільського господарства для виробництва енергії в Україні. Аналітична записка БАУ № 7 / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.uabio.org/activity/uabio-analytics.
7. Дубровін В.О. Методика узагальненого технічно-досяжного енергетичного потенціалу біомаси / В.А. Дубровін, Г.А. Голуб, С.В. Драгнєв [та ін.]. – К. : Віола-принт, 2013. – 25 с.
8. Енергетичний потенціал Міргородського району та оцінка наявних методик розрахунку. Звіт. – К. : Інститут місцевого розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://myrgorod.pl.ua/files/images/Madem/2.pdf.
9. Гелетуха Г.Г. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси в Україні. Частина 1. Відходи сільського господарства та деревна маса / Г.Г. Гелетуха, Т.А. Железна, М.М. Жовмір [та ін.] // Промислова теплотехніка. – 2010. – Т. 32. – № 6. – С. 58–65.
10. Желєзна Т.А. Оцінка енергетичного потенціалу біомаси в Україні / Т.А. Желєзна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://greenexpo.kiev.ua/doc/conference/Potencial_biomasy_ Zheleznaya.ppt.
11. Забарний Г.М. Термодинамічна ефективність та ресурси рідкого моторного біопалива України / Г.М. Забарний [та ін.]. – Київ : ІВЕ НАН України. 2006. – 226 с.
12. Блюм Я.Б. Біологічні ресурси і технології виробництва біопалива / Я.Б. Блюм, Г.Г. Гелетуха, І.П. Григорюк [та ін.]. – Київ : Аграр медіа груп, 2010. – 403 с.
13. Мороз Р.В. Оцінка біоенергетичного потенціалу рослинних відходів та енергетичних культур у сільському господарстві херсонської області / Р.В. Мороз, Є.М. Федорчук // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2015. – Вип. 10. – Ч. 3. – С. 11–117.
14. Хіврич О. Енергетичні рослини як сировина для біопалива / О. Хіврич [та ін.] // Пропозиція. – 2011. – № 6. – С. 68–73.
15. Сільське господарство Миколаївщини. Статистичний збірник. – Миколаїв : Головне управління статистики в Миколаївській області, 2015. – 310 с.
16. Хомічак Л.В. Перспектива виробництва та використання паливного біоетанолу / Л.В. Хомічак, Н.О. Маслова // Матеріали XIII міжнародної конференції «Відновлювана енергетика XXI століття». – Крим, 2012 – С. 536–538.

УДК 005.332

Малюга Л.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Уманського національного університету садівництва

Загороднюк О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій
Уманського національного університету садівництва

УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

MANAGEMENT OF COMPETITIVE ADVANTAGES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено узагальнення теоретичних положень та методологічних підходів до формування результативної системи управління розвитком конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств. Уточнено тлумачення основних категорій теорії конкуренції в системній їх взаємодії прямого та зворотного зв'язку. Обґрунтовано, що досягнення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку вимагає формування необхідної системи управління конкурентними перевагами, що враховуватиме динамізм внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства у гармонійному взаємозв'язку із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем. Також необхідно враховувати адаптивність до змін зовнішнього середовища, задоволення потреб споживачів та інших суб'єктів щодо їхніх вимог, зміну своєї ринкової поведінки та методів прийняття раціональних управлінських рішень в управлінні конкурентними перевагами.

Ключові слова: конкурентні переваги, потреби, управлінське рішення, конкуренція, ринкова поведінка, сільське господарство.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлено обобщение теоретических положений и методологических подходов к формированию результативной системы управления развитием конкурентных преимуществ сельскохозяйственных предприятий. Уточнено толкование основных категорий теории конкуренции в системном их взаимодействии прямой и обратной связи. Обосновано, что достижение конкурентных преимуществ и повышение конкурентоспособности предприятия на рынке требует формирования необходимой системы управления конкурентными преимуществами с учетом изменения внешней и внутренней среды предприятия в гармоничной взаимосвязи с социально-экономической, технологической и природной средой. Также необходимо учитывать адаптивность к изменениям внешней среды, удовлетворение потребностей потребителей и других субъектов относительно их требований, изменение своего рыночного поведения и методов принятия рациональных управленческих решений в управлении конкурентными преимуществами.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, потребности, управленческое решение, конкуренция, рыночное поведение, сельское хозяйство.

ANNOTATION

The article summarized theoretical positions and proposed methodological approaches to forming effective system of competitive advantages development of agricultural enterprises. It is clarified the interpretation of the main categories of the theory of competition in the system of direct interaction and feedback. It is proved that achieving competitive advantage and increase competitiveness in the market requires the formation of the required system of competitive advantages that take into account the dynamic internal and external environment of the enterprise in a harmonious relationship with the socio-economic, technological and natural environment. It must also be considered the adaptability to changes in the external environment, customer satisfaction and other subjects regarding their requirements change their market behavior and rational methods of decision-making in the management of competitive advantages.

Keywords: competitive advantages, needs, management decisions, competition, market behavior, agriculture.

Постановка проблеми. Для того щоб завоювати або зберегти ринкову позицію, сільськогосподарське підприємство повинно сформувати і підтримувати конкурентні переваги на цільовому ринку. Конкурентоспроможність аграрного товарного підприємства передбачає його можливість зберігати або розширювати конкурентні позиції на цільовому ринку та впливати на ринкову ситуацію через пропозицію якісної продукції, задовольняючи специфічні вимоги споживачів і забезпечуючи ефективність функціонування.

Ринкова конкуренція змушує формувати і підтримувати конкурентні переваги аграрного товаровиробника для забезпечення конкурентоспроможності у сегменті ринку, де це підприємство працює.

Іншими словами, конкурентоспроможність визначається багатьма факторами, серед яких особливе місце займають конкурентні переваги. Тому важливим аналітичним завданням є визначення ключових факторів успіху з урахуванням наявних і тих, що можна прогнозувати, умов розвитку галузі та галузевої конкуренції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій Практично всі дослідники теорії конкуренції і конкурентоспроможності займаються питанням пошуку ефективних механізмів управління, що сприяли б швидкому реагуванню господарського суб'єкта на зміну зовнішнього і внутрішнього середовища і адаптації до нових умов. Різним аспектам теорії і практики конкурентоспроможності як елемента управління діяльністю підприємства присвячені роботи І. Ансоффа, Дж. Блайта, Д. Джоббера, П. Дойля, Дж. Еванса, Ф. Котлера, М. Портера, А. Стрікленда, А. Томпсона та ін. Питання забезпе-

чення конкурентоспроможності підприємств за умов мінливості конкурентних переваг досліджуються у працях вітчизняних вчених та науковців з країн СНД: Л.І. Абалкіна, О.І. Амоші, В.Г. Андрійчука, Л.В. Балабанової, В.І. Бойка, П.І. Гайдуцького, І.Б. Гуркова, Я.А. Жаліло, А.О. Задої, М.Ю. Коденської, Ю.О. Лупенка, А.А. Мазаракі, П.Т. Саблука, Р.А. Фатхутдинова, О.М. Шпичака та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на вагомі напрацювання, залишаються проблеми, що потребують спеціального наукового аналізу. Зокрема, недостатньо уваги приділяється дослідженню теорії конкурентних переваг і відносин, в сфері аграрного товаровиробництва.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних положень та методологічних підходів до формування результативної системи управління розвитком конкурентних переваг сільськогосподарських підприємств, уточненні тлумачення основних категорій теорії конкуренції в системній їх взаємодії прямого та зворотного зв'язку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз наукових джерел, в яких розглядаються проблеми конкуренції, свідчить, що дане поняття визначається з позицій поведінкового, функціонального, структурного тлумачення.

Конкуренція тлумачиться як змагання між суб'єктами підприємницької діяльності, як процес і соціально-економічне явище, що сприяє активізації до пошуку нових можливостей у системі конкурентних переваг щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємств.

У процесі еволюційного становлення ринкових відносин суб'єкти господарювання намагаються створювати певні умови, приймати ефективні рішення та раціонально діяти, вишукувати можливості для забезпечення конкурентоспроможності підприємства в обраних сегментах ринку. Однією із найважливіших категорій ринкової економіки, що випливає з теорії конкуренції, є конкурентоспроможність, яка розглядається як наслідок наявності конкурентних переваг. Конкурентні переваги, у свою чергу, виступають наслідком конкурентного потенціалу. Деякі науковці характеризують поняття «конкурентоздатність» виходячи із наступних тверджень: як «можливість забезпечити кращу пропозицію в порівнянні з конкуруючою компанією» [1, с. 17]; або ж як «властивість об'єкта, яка характеризується ступенем задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, представленими на цьому ринку» [2, с. 7].

В.В. Чернега трактує поняття конкурентоздатності як «наявність внутрішніх факторів, які дадуть змогу (теоретично) завоювати ринок за допомогою продукції власного виробництва, або це можливість знаходити шляхи для досягнення переваг над іншими учасниками ринку за рахунок внутрішніх факторів» [3, с. 20]. На нашу думку, зводити дане поняття тільки до внутрішніх факторів не зовсім правомірно. Більш повно пропонують визначати поняття «конкурентоздатність» автори джерела [4, с. 44], а саме як «сформований потенціал соціально-економічних систем, адекватний місії і обраним стратегіям, які можуть забезпечити високий конкурентний статус організаційних формувань, їх стійкість та динамізм розвитку». Конкурентоздатність виступає через створений потенціал конкурентних переваг, які реалізуються завдяки поєднанню факторів зовнішнього та внутрішнього середовища у процесі організаційної взаємодії господарюючих структур із суб'єктами ринку. Потенціал підприємства є передумовою й підґрунтям формування нових і розвитку існуючих конкурентних переваг.

Отже, конкурентоздатність підприємства – це здатність суб'єкта діяльності, його системи управління формувати й розвивати конкурентні переваги під дією сил конкуренції та завчасної адаптації до змін факторів зовнішнього середовища, а також забезпечити конкурентоспроможність та стратегічний розвиток підприємства порівняно з конкурентами.

Управління конкурентними перевагами підприємств та їх розвитком – складний процес, на який впливає низка факторів. Його можна розглядати як досить складну, рухому, з активним спрямуванням систему.

Конкурентні переваги підприємств в першу чергу залежать від зовнішніх і внутрішніх факторів, що впливають на функціонування підприємства та формування його конкурентних переваг. Внутрішні фактори, що впливають на ефективне функціонування підприємства, – це перш за все фактори, які визначаються всередині підприємства та залежать від рівня компетентності системи менеджменту, матеріальних та нематеріальних активів.

Уміння в процесі діяльності підприємства поєднувати та пристосуватися до них і визначатиме міру ефективності господарювання виробника на певному сегменті ринку.

Основні причини неефективності системи управління конкурентними перевагами вітчизняних підприємств криються в їх незбалансованості: невідповідності фінансового стану підприємства його положенню на галузевих ринках; дисбаланс між інтенсивністю виробничих і відтворювальних процесів; невідповідність внутрішньої структури, загальної та функціональних стратегій підприємства його цілям та задачам; слабкість інформаційно-аналітичного забезпечення управління розвитком; невідповідність рівня корпоративного управління і потреб ринкової економіки; низька ефективність реалізації функцій стратегічного планування та прогнозування; зміни виробничої діяльності, форм власності, владних, власних центрів відповідальності, «підвищення

рухомості капіталів, товарів і послуг, посилення конкуренції» [5, с. 11] та ін.

Таким чином, досягнення конкурентних переваг і підвищення конкурентоспроможності підприємства на ринку вимагають формування необхідної системи управління конкурентними перевагами, що враховуватиме динамізм внутрішнього та зовнішнього середовища підприємства у гармонійному взаємозв'язку із соціально-економічним, технологічним і природним середовищем. Також необхідно враховувати адаптивність до змін зовнішнього середовища, задоволення потреб споживачів та інших суб'єктів щодо їхніх вимог, зміну своєї ринкової поведінки та методів прийняття раціональних управлінських рішень в управлінні конкурентними перевагами. Це вимагає обґрунтування методологічного підходу до побудови динамічно-результативної системи менеджменту конкурентних переваг та розробки алгоритму її формування.

Є.О. Полтавська розглядає управління конкурентними перевагами через «інтеграцію зусиль всіх функціональних сфер діяльності для досягнення цілей підприємства» [6, с. 5]. Методологічні підходи до формування системи та ефективності управління конкурентними перевагами автор у роботі [125] розглядає з позиції ситуаційного, динамічного, процесного, інтеграційного, функціонального, ресурсно-ринкового, системного підходів, а також урахування загальнонаукових принципів: історизму; всезагального зв'язку; розвитку; причинності; об'єктивності; системності та основних принципів управління конкурентними перевагами. Така позиція, на нашу думку, є цілком обґрунтованою. Як стверджує автор роботи [132], урахування основних наукових підходів дозволить підвищити оперативність управлінських рішень і доведення конкретних цільових орієнтирів до кожного функціонального підрозділу підприємства.

При формуванні адаптивно-орієнтованої системи управління конкурентними перевагами доцільно використовувати підходи названих авторів у системній їх взаємодії. На нашу думку, науковий і практичний інтерес становлять такі підходи: комплексний, системний, функціонально-інтеграційний, маркетинговий, стратегічно-інноваційний, ситуаційний. Кожен із підходів має власну цільову спрямованість, критерії оцінки не повторюють, а доповнюють один одного.

Конкурентні переваги є як метою, так і інструментом досягнення соціально-економічного розвитку підприємства в ринковому середовищі. Сформовані конкурентні переваги виступають як системно-потенційні можливості, як передумови забезпечення результативності діяльності та основи конкурентного потенціалу підприємства.

Погоджуємося з думкою автора [6], що управління конкурентними перевагами є складовою частиною загальної системи управління підприємством і має власні якісні та кількісні характеристики. Тому системне управління конкурентними перевагами передбачає: встановлення стратегічної цільової орієнтації розвитку підприємницьких структур та управління конкурентними перевагами; встановлення конкретних цілей, задач, визначення функцій, принципів, об'єкта та суб'єкта управління конкурентними перевагами; формування системи критеріальної бази оцінки конкурентних переваг та управління; визначення структури, механізму, етапів та моделі управління системою конкурентних переваг на підприємстві.

Висновки. Управління конкурентними перевагами підприємств у першу чергу вимагає побудови чіткої управлінської системи, яка дозволяє: досягти кінцевої цільової спрямованості – реалізації місії підприємства; формувати та розвивати конкурентні переваги, адекватні стратегічній поведінці підприємств на основі упереджувальної дії; формувати потенціал конкурентних переваг; забезпечити ефективність конкурентних переваг відповідно до вимог ринкового середовища, конкурентоспроможність та сталий розвиток підприємства на ринку. Одним із критеріїв високої якості системи управління являється її самоорганізація, саморозвиток і гнучкість.

Результативна система управління має базуватися на системно-комплексному підході до її формування та враховувати максимально можливі потреби організації як відкритої соціально-економічної одиниці. Таким чином, як система управління конкурентними перевагами та їх розвитком повинно враховувати: систему основних економічних законів (підвищення потреб людини; закон попиту та пропозиції; закон зростання додаткових витрат; спадної прибутковості; закон взаємозв'язку витрат у сферах виробництва і споживання; закон ефекту масштабу виробництва; закон економії часу; закон конкуренції) [7], перехід до більш креативних методів управління (нестандартний підхід до тієї чи іншої ситуації), що забезпечать створення конкурентних переваг; систему законів організації в статиці та динаміці (закон композиції, пропорційності, закон найменших; онтогенезу; синергії; упорядкованості; єдності аналізу і синтезу; самозбереження та розвитку); погляди керівників на далекоглядність і прогнозованість у майбутнє; орієнтація виробників не повинна зводитися тільки до поточних потреб споживачів і суспільства; системний та інші підходи, що полягають у розкритті явища від загального до одиничного і тим самим дає змогу виявити багатоаспектні взаємозв'язки між елементами та головні потреби підприємства як окремої соціально-економічної одиниці; систему управління конкурентними перевагами, яка є складовою загальної системи менеджменту підприємств і має визначати свої порядок та роль у

ній; конкурентні переваги та їх систему управління, що мають відповідати цільовій спрямованості підприємства, не суперечити загальній та частковим цілям, відповідати рівню його стратегічного розвитку, організаційній структурі та іншим складовим; систему управління конкурентними перевагами та видами конкурентних переваг, що мають відповідати загальній стратегії розвитку підприємства та набору портфельних стратегій функціонування підприємства на ринку; стратегічний розвиток підприємства та його конкурентоспроможність через потенціал конкурентних переваг адекватних новим цілям і задачам; обґрунтування портфеля стратегій забезпечення розвитку підприємницьких структур та конкурентних переваг виходячи із: рівня конкурентного потенціалу, конкурентних переваг, рівня економічного розвитку, існуючого рівня конкурентоспроможності, типу поведінки та реакції в ринковому середовищі, позиції підприємства на ринку; методологію оцінки та дослідження системи конкурентних переваг, факторів підтримки, джерел розвитку, нарощування нових конкурентних переваг у забезпеченні стратегічного розвитку підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдук В.А. Конкурентоздатність в умовах сучасного ринку / В.А. Гайдук // Економіка та держава. – 2007. – № 2. – С. 16–17.
2. Ільяшенко В.А. Формування конкурентоздатності підприємства АПК в ринкових умовах : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08. 06. 01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / В.А. Ільяшенко. – Х., 2004. – 24 с.
3. Чернега В.В. Конкурентостійкість підприємств та механізмів її забезпечення : [монографія] / В.В. Чернега ; відповід. ред. О.Д. Гудзинський. – К. : ІПК ДСЗУ, 2008. – 235 с.
4. Гудзинський О.Д. Управління формуванням конкурентоспроможного потенціалу підприємств (теоретико-методологічний аспект) : [монографія] / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир, Т.О. Гуренко. – К. : ІПК ДСЗУ, 2010. – 212 с.
5. Гудзинський О.Д. Методологічні аспекти формування потенціалу, адекватного стратегічному розвитку підприємств / О.Д. Гудзинський, С.М. Судомир // Вісник аграрної науки Причорномор'я. – 2007. – Вип. 1(39). – С. 11–15.
6. Полтавська Є.О. Управління конкурентними перевагами підприємства : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.06.01 «Економіка, організація і управління підприємствами» / Є.О. Полтавська. – Харків, 2004. – 20 с.
7. Фатхутдінов Р.А. Управління конкурентоздатністю підприємства : [підручник] / Р.А. Фатхутдінов, Г.В. Осовська (ред.). – К. : Кондор, 2009. – 470 с.

УДК 338.2

Мартусенко І.В.
кандидат географічних наук, доцент,
Вінницький навчально-науковий інститут економіки
Тернопільського національного економічного університету

ЗБЕРЕЖЕННЯ СУВЕРЕННОГО СТАТУСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

PRESERVATION OF UKRAINE SOVEREIGN STATUS IN TODAY'S GLOBALIZATION PROCESS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена дослідженню актуальних проблем збереження суверенного статусу України в період як глобалізаційних змін, так і регіональних викликів й загроз. В глобалізованому світі провідною ознакою держави постає суверенітет у сучасній міжнародній системі геопросторово-часових координат. Виявлено, що ігнорування глобалізаційних змін і тенденцій буде обмежувати можливості реалізації стратегічного вибору України в бік європейської та євроатлантичної інтеграції. Державний суверенітет України виступає визначальною рисою й характеристикою країни як у внутрішніх, так і в міжнародних справах, він відіграє й надалі відіграватиме ключову регулятивно-впорядковуючу роль у міжнародних стосунках.

Ключові слова: державний суверенітет, глобалізація, інтеграція, геополітична орієнтація, компроміси, національні інтереси.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы актуальные проблемы сохранения суверенного статуса Украины в период как глобализационных изменений, так и региональных вызовов и угроз. В глобализованном мире основным признаком государства выступает суверенитет в современной системе геопространственно-временных координат. Выявлено, что игнорирование глобализационных изменений и тенденций будет ограничивать возможности реализации стратегического выбора Украины в сторону европейской и евроатлантической интеграции. Государственный суверенитет Украины выступает приоритетной чертой и характеристикой страны как во внутренних, так и в международных делах, сегодня и в дальнейшем он будет играть ключевую регулирующую роль в международных отношениях.

Ключевые слова: государственный суверенитет, глобализация, интеграция, геополитические ориентиры, компромиссы, национальные интересы.

ANNOTATION

The actual problems of preservation of the sovereign status of Ukraine in the period as globalization changes and regional challenges and threats were studied in this article. In a globalized world, the main feature of state sovereignty acts in the modern system of geo-spatial and temporal coordinates. It was found that ignoring the global changes and trends will limit the ability of the strategic choice of Ukraine towards European and Euro-Atlantic integration. The state sovereignty of Ukraine supports the priority features and characteristics of the country, both in domestic and in international affairs, today and in the future it will play a key regulatory role in international relations.

Keywords: state sovereignty, globalization, integration, geopolitical orientation, compromises, national interests.

Постановка проблеми. Переформатування системи та моделі міжнародних відносин призвело до різкого поглиблення нестабільності і нестійкості світового порядку. Сьогодні відбувається руйнація впливових усталених схем взаємозалежності і союзів держав, дестабілізовано систему суверенітету, зростає розрив між глобальними «гравцями» суспільного буття та іншими, значно слабшими за могутністю суб'єктами міжнародного права. Небезпеку в Європі, частиною якої є Україна, спричинюють зовнішні загрози, політична нестабільність і непередбачуваність розвитку подій, поглиблення стратифікації держав з різним рівнем соціально-економічного розвитку, тероризм, екологічні катастрофи, некерованість міграційних процесів, міжетнічні конфлікти, інтернаціоналізація кримінальних структур.

За умов сьогодення Україні досить складно справлятись із складнощами в забезпеченні зовнішньополітичних прагнень, реалізувати національні інтереси, пристосовуватися до сучасної системи та формату міжнародних відносин. Даний процес ускладнений тією обставиною, що найближчі європейські сусіди суттєво випередили нас у суспільному розвитку й спостерігають за Україною з євроатлантичного й євроінтеграційного щаблів сучасної Європи. Світова та внутрішня кризи, які переживає Україна, не тільки не зменшили актуальність теоретичних та практичних проблем, пов'язаних з її європейською інтеграцією, але, навпаки, стимулювали увагу дослідників до організаційних і правових проблем визначення державного суверенітету в умовах глобалізації та формування наднаціональних (наддержавних) механізмів захисту нашої держави, що обрала європейський /євроатлантичний напрям. На сьогодні стан України вкрай важкий через військові дії на сході та анексований Крим, його можна охарактеризувати як «стратегічну нестійкість», незважаючи на активний європейський вектор, адже незаперечним залишається факт порушення національних кордонів, державного суверенітету та територіальної цілісності не тільки нашої держави, а й опосередковано структурної стійкості Європи, що ускладнено порушеннями норм міжнародного права та Будапештського меморандуму. Разом з тим національні інтереси України полягають в розвитку економіки, поліпшенні якості життя громадян, підвищенні рівня освіти, науки і культури, забезпеченні належного рівня якості охорони здоров'я, формування

взаємовигідних партнерських відносин з різними країнами (особливо з сусідами першого порядку), створенні умов для становлення і розвитку демократичного громадянського суспільства і розвиненої демократії. Суверенність створює можливості розвитку, проте вимагає виважених компромісів, а стан сьогоденних справ в Україні характеризується як загрозливий, особливо для суверенності нації. Невірно бачити нашу країну залежною, адже глобалізація зумовила взаємозалежність усієї світової спільноти, з огляду на це українське суспільство повинно використати глобальну взаємозалежність для отримання конкурентних переваг та прогресивного національного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та практичними дослідженнями проблем трансформації державного суверенітету під впливом глобалізації є праці багатьох науковців, як зарубіжних, так і вітчизняних. Варто виділити дослідження Дж. Стігліца, Дж. Сороса, Дж. Сакса, З. Бзежінського, У. Бека, О. Білоруса, В. Геєця, М. Делягіна, В. Іноземцева, Л. Кучми, А. Філіпенка, А. Чухно, Ю. Шишкова, Ю. Яковця та багатьох інших. У них окреслено роль незалежної держави та її важливої ознаки – суверенітету у сучасній міжнародній системі. Значну увагу також приділено дослідженням сучасних функцій держави, економічним детермінантам її розвитку, геополітичній субпозиції, впливу міграційних процесів, ролі соціокультурної уніфікації, національної ідентичності, міжнародної легітимності. Особливості та характеристику сучасного світопорядку, роль держави у глобалізаційних процесах, сучасних міжнародних відносинах відображено у наукових працях О. Білоруса, В. Галика, М. Згуровського, Т. Кальченко, В. Кулішова, П. Мазурка, Б. Одягайло, С. Сонько, Л. Чекаленко та багатьох інших, де досліджено вплив процесів глобалізації та інтеграції на міжнародну систему, державний суверенітет, цілісність й розвиток держави та її геополітичну локацію.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасна система міжнародних відносин характеризується високим рівнем взаємозалежності, вимагає компромісів (і аж ніяк не військових дій), що призводить до зменшення абсолютної ваги і трансформації ролі державного суверенітету й потребує подальших наукових досліджень через призму сьогодення. Одним з найбільш показових і актуальних для України, з огляду на проголошений євроінтеграційний курс, сучасних прикладів політичної та економічної інтеграції є Європейський Союз. Набуваючи членства у цьому інтеграційному утворенні, держава стикнеться з питанням делегування тих або інших своїх повноважень на користь Союзу у цілому. Це провокує виникнення у країні побоювання щодо обмежень її державного суверенітету всередині Європейського Союзу.

Тому геополітична орієнтація України на Європу не означає ізоляцію від Росії (це неможливо хоча б з огляду на економіко-географічне положення обох країн). Дане становище України вимагає скерування зовнішньополітичних зусиль туди, де можна реалізувати свої національні інтереси, спрямувати цю взаємозалежність на результативне національне зростання та розвиток. Важливо також визначити, якою мірою наша участь у процесах, що відбуваються в Європі, в Росії, інших країнах, узгоджується з національними інтересами. Україна – молода держава, її зовнішньополітичний курс, геополітичні орієнтації ще формуються і конкретизуватимуться відповідно до міжнародної ситуації ще в багатьох суспільних наукових та прикладних дослідженнях. Але принципи, які в основі цього курсу, без сумніву, відповідають прогресивним тенденціям сучасного світового політичного процесу. Європейські країни, а з ними й Україна, ще на початку 90-х років XX ст. обрали той стан, коли у формуванні міжнародних відносин суттєвими стали геополітичні чинники – місцерозташування, національна структура, матеріальні ресурси, та релігійні особливості.

Мета статті полягає у спробі аналізу впливу сучасних глобалізаційних тенденцій та процесів на забезпечення захисту одного з основних об'єктів державної безпеки України – її державного суверенітету. Головне завдання – окреслити реалії української суверенної дійсності, запропонувати шляхи збереження та укріплення суверенного статусу держави з огляду на сучасні тенденції розвитку України, Європи та світу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економіка набуває все більше ознак єдиної цілісної системи та функціонує за єдиними законами. Жодна країна вже не може існувати в умовах економічної автаркії (самодостатності). Основним видом економічної практики стає фінансово-правове регулювання, що послідовно підкоряє собі решту видів господарської діяльності. Нинішній рівень економічного розвитку й економічної інтеграції відображає відносно нове поняття «геоекономіка» – нова геополітика з позицій економічної вагомості держави, яка забезпечує досягнення зовнішньополітичних цілей, державного суверенітету, світової або регіональної могутності економічним шляхом.

Глобалізаційні процеси, які відбуваються в сучасному світі, є складними, багаторівневими та неоднозначними. Поряд з безперечним розширенням можливостей сучасних глобальних комунікацій і відносин глобалізований світ генерує й низку небезпек та загроз. Особливо ці загрози і небезпеки актуалізуються для молодих незалежних суверенних держав, таких як Україна [11, с. 17].

Потреби економічного розвитку іноді можуть ставати першопричинами конфлікту з принци-

пами непорушності державного суверенітету, тією ж мірою, як і державні кордони стримують зростання економічних ефектів й загалом сповільнюють процеси становлення суспільного прогресу [12]. Будучи залежними від тиску економічної доцільності, держави відкривають свої кордони й гостро відчувають експансію іноземних валют, потоків інформації, міжнародного тероризму, наркотиків, зброї, що надходять з інших країн, громад, угруповань тощо. Усе це знижує ефективність функціонування державного апарату і змушує знаходити нові способи й форми розв'язання актуальних проблем, а отже, йти на компроміси, балансувати, не ізолюватись.

У глобалізованому світі провідною ознакою держави постає суверенітет у сучасній міжнародній системі геопросторовочасових координат. Значну роль тут відіграють міграційні процеси, роль соціокультурної уніфікації, національної ідентичності, міжнародної легітимності, сучасні функції держави, економічні детермінанти її розвитку, особливості сучасного світопорядку, роль держави у новітніх міжнародних відносинах [1, с. 78].

Державний суверенітет України виступає визначальною рисою й характеристикою країни, як у внутрішніх, так і в міжнародних справах, він відіграє й надалі відіграватиме ключову регулятивно-впорядковуючу роль у міжнародних стосунках. Економічна криза, яку переживає Україна, необхідність реформ, оновлення промислових та сільськогосподарських технологій потребують іноземних інвестицій, використання досвіду передових країн світу, розвитку господарських зв'язків, активної участі в економічних і фінансових європейських та світових структурах. На це й спрямована зовнішньополітична діяльність нашої держави.

Залучення України у глобальну економіку повсюдно породжує явище, яке експерти описують в термінах «звуження», «ослаблення» або «девальвації» суверенітету [15, с. 34]. Україна відчуває нестачу ресурсів, достатніх для того, щоб будувати свою політику безвідносно до ситуації на світовому фінансовому ринку. Вартість операцій, що здійснюються на цьому ринку за один день, перевищує, за деякими винятками, річний бюджет держави. У тій мірі, в якій держава зацікавлена в розвитку своєї економіки, вона зацікавлена в іноземних капіталовкладеннях. Тобто Україні доводиться брати курс на створення сприятливого інвестиційного клімату, що рідко узгоджується з орієнтирами підвищення рівня життя її власних громадян. Зі збільшенням глобальної взаємозалежності дестабілізується як економічний, так і політичний суверенітет.

Нагадаємо, що географічне положення України вигідне й водночас складне. Україна володіє найбільшою в Європі площею власної території – 604,7 тис. км2 на якій проживає 42,9 млн. осіб. Еколого-географічне положення несприятливе, політико-географічне положення – середньо сприятливе, найвигіднішим є транспортно-географічне положення, адже держава має найвищий транспортний рейтинг в Європі. Природно-ресурсний потенціал, як одна з найважливіших складових економічного потенціалу, теж задіяний не повністю: Україна володіє 75% запасів марганцю у світі, входить до трійки країн світу за запасами залізної руди, завдяки земельним ресурсам є другою державою в світі за експортом зерна, постачає на зовнішній ринок 50% світової олії. Геологічні дослідження твердять, що під дном Чорного моря зосереджені суттєві запаси природного газу, проте за всі роки незалежності в цьому напрямку майже нічого не було зроблено, на зовнішніх ринках країна є постачальником сировини або напівфабрикатів, а не готової продукції. Якщо Україна почне масово видобувати газ на шельфі Чорного моря, то припинить носити «титул» найбільшого покупця газу [9, с. 531].

Нині ні для кого не секрет, що основним стратегічним ресурсом сучасності є продукти харчування. Це об'єктивний процес, так як людей на Землі стає більше, а, відповідно, сільськогосподарських земель – менше. Тому агропромисловий ресурс стає провідним стратегічним об'єктом. Люди і країни в XXI ст. будуть сперечатись не за нафту, як було раніше, а за життєвий простір та їжу. Українські реалії та пріоритети – це щорічний збір близько 60 млн. т зерна і 11 млн. т соняшника. При цьому наша країна вийшла на друге місце у світі після США за експортом зерна й нині виробляє близько половини соняшникової олії світу. Проте суспільний потенціал України значно більший. Неважко передбачити, що за умови входження до ЄС і підняття врожайності до європейських стандартів Україна має всі шанси стати першою державою світу за експортом продуктів харчування і практично буде лідером на міжнародному ринку. Даний факт є однією з причин незадоволення деяких держав прагненнями України набути членства в Європейському Союзі.

Для України, яка за часи свого існування перебувала в центрі геополітичних інтересів кількох наддержав, зовнішньополітичний вибір має не тільки внутрішню, а й міжнародну вагу. Стратегічна мета її полягає в інтеграції до європейських та євроатлантичних структур. За багатовекторності зовнішньої політики України принциповий європейський вибір зумовлений не тимчасовою кон'юнктурою, а національними інтересами. Об'єднана Європа перебрала на себе частину відповідальності за становлення України як стабільної демократичної держави, яка своїм пріоритетом визначила повноправне членство в Європейському Союзі, який окреслить обличчя Європи XXI ст.

Отже, місце та роль Української держави, без сумніву, трансформується в новітній парадигмі міжнародних відносин й потребує сучас-

ного визначення. Даний процес ускладнений відсутністю чіткого дотримання принципів зовнішньополітичної стратегії України, що, в свою чергу, гальмує складові державної політики, перешкоджає розробці відповідних схем захисту. В результаті існують загрози перетворення держави на реципієнта чужорідних концепцій та ідей, які періодично реалізуються в Україні, але досить часто – не в державних національних інтересах.

Відповідна стратегія сприятиме визначенню стратегічних партнерів України, які б стали гарантами нашої безпеки, нашого захисту, а отже, і суверенітету та розвитку. Саме на захист і підтримку стратегічних партнерів (і щодо просування в європейські структури) розраховують держави, які обрали курс на ринкові відносини та демократичне суспільство, що підтверджує світовий досвід. При цьому існують можливості використання прийнятних схем просування партнерського співробітництва до рівня стратегічного партнерства з відповідними гарантіями з боку партнерів [14].

Стратегічний вибір України – європейська та євроатлантична інтеграція. Цей політичний напрям розвитку не підлягає кардинальним змінам. Альтернативою європейського вибору України може бути відсталість, нестабільність, неспроможність, аутсайдерство і остаточна втрата міжнародної суб'єктності.

Висновки. Глобалізаційні процеси суттєво впливають на державний суверенітет України як один з основних об'єктів її державної безпеки, а саме:

1) результатом розвитку глобалізаційних процесів є утворення великих ТНК, в природі яких закладено принципи використання економіки України у власних інтересах, у тому числі через вплив на державні структури, тим самим нівелюючи функції представника інтересів суспільства і фактично позбавляючи країну статусу носія суверенітету;

2) наслідком глобалізації може стати криза національної ідентичності держави. Уніфіковані західні цінності та культурні зразки заміщують оригінальні українські ціннісні системи, які, долучаючись до них, символічно долучаються до більш високого рівня життя;

3) у межах діяльності міждержавних інтеграційних об'єднань (для України це передусім ЄС) глобалізаційні тенденції досить часто характеризуються зменшенням ролі держави у реалізації регіональної політики, остання все більше виступає як функція ЄС.

Нинішня Україна ще недостатньо залучена до глобалізаційних процесів. Українська держава втрачає міжнародно-політичні можливості реалізації свого суверенітету, в одних випадках об'єктивно усуваючись від світових справ, в інших – ізолюючись від економіки світу. Україна – це західна країна, яка, на жаль, ще не встигла виховати західну націю (але й Книга буття свідчить, що пророк йшов до свободи разом зі своїм народом сорок років), це процес тривалий та болючий. Глобальна ситуація вимагає від України подолання процесів обмеження її суверенності, або, принаймні, пристосування до них з найменшими для суверенності втратами. Першочерговими кроками тут мають стати:

- остаточне розуміння того, що економіка, політика, суспільство України може бути тільки українськими й ніякими іншими, проте підкріплене сильними сторонами наших партнерів або конкурентів;
- збільшення частки бюджету, що виділяється на науково-технічний, інноваційний розвиток, на зміцнення економічного та військового потенціалу та екологізації згаданих сфер, а також стимулювання виробництва конкурентоспроможної наукоємної продукції;
- не слід чекати, що Європа чи США будуть вирішувати українські складнощі чи проблеми, слід здійснювати перетворення власноруч на основі багатовекторної співпраці зі світовою спільнотою, не втрачаючи при цьому власної ідентичності;
- розробка і втілення програми інноваційного розвитку країни;
- законодавче закріплення основ державної політики;
- побудова моделі геополітичної та геоекономічної адаптації України до глобалізованого світу та її послідовна реалізація;
- і, нарешті, дієвим важелем збереження суверенного статусу України в умовах глобалізації є політика «трьох і» – інновації, інвестиції, інтеграція.

Отже, висновок полягає в тому, що в умовах сучасних загроз Україна не може лишатися позаблоковою чи нейтральною державою. Йдеться про територіальні загрози; виклики унітарності, цілісності, суверенітету держави; руйнування людських цінностей; зростання неконтрольованої міграції; злочинність; незадовільний екологічний стан тощо. Не можна бути нейтральним стосовно енергетичного шантажу, військових та економічних загроз, інформаційного тиску, знищення національних пріоритетів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галик В.М. Україна в Європі і світі : [навч. посіб.] / В.М. Галик. – К. : Знання, 2013. – 364 с.
2. Геоекономічні сценарії розвитку і Україна: [монографія] / М.З. Згуровський, Ю.М. Пахомов, А.С. Філіпенко [та ін.]. – К. : Академія, 2010. – 328 с.
3. Геополітичне становище України і його вплив на розвиток міжнародних стосунків у світі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://narodna.pravda.com.ua/rus/ foreign/ 4b4fa de96d984/.
4. Григор'єв О.Ю. Глобальна економіка та Україна / О.Ю. Григор'єв, В.В. Бояр, І.В. Малахова // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і

проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 364–369 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM _2013_776_56.pdf.
5. Ковальчук Т.Т. Глобальна інформаційно-мережева економіка: цивілізаційні перспективи / Т.Т. Ковальчук // Актуальні проблеми економіки. – 2013. – № 12. – С. 15–23.
6. Кравченко В.О., Гудаков О.К. Соціально-економічні наслідки глобалізації для світової та української економіки / В.О. Кравченко, О.К. Гудаков // Теоретичні та практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – № 2. – С. 77–78.
7. Кулішов В.В. Сучасні проблеми сучасної економіки / В.В. Кулішов // Інноваційна економіка. – 2013. – № 3. – С. 8–11.
8. Кучма Л.Д. Зламане десятиліття : [монографія] / Л.Д. Кучма. – К. : Інформаційні системи, 2010. – 559 с.
9. Мартусенко І.В., Погріщук Б.В. Регіональна економіка : [підручник] / І.В. Мартусенко, Б.В. Погріщук. – Тернопіль : Крок, 2015. – 626 с.
10. Масляк П. Геополітичний трикутник ЄС – Україна – Росія і економічний потенціал України / П. Масляк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ar25.org/article/geopolitychnyy-trykutnyk-yes-ukrayina-rosiya-i-ekonomichnyy-potencial-ukrayiny.html.
11. Національний суверенітет України в умовах глобалізації: Національна доповідь. – К. : Парламентське вид-во, 2011. – 112 с.
12. Попов Т. Україна в геополітичних реаліях. Загрози та можливості / Т. Попов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.svoboda.org.ua/dopysy/dopysy/038918/.
13. Радзієвська С. Україна між ЄС та ЄЕП в умовах глобальної нестабільності / С. Радзієвська // Міжнародна економічна політика. – 2013. – Вип. 1(18). – С. 63–86.
14. Тарханова Н.О. Глобалізація світового господарства та її вплив на економічний розвиток України / Н.О. Тарханова // Вісник Донбаської національної академії будівництва і архітектури . – 2013. – Вип. 2. – С. 98–103.
15. Чекаленко Л.Д., Васильєва М.О. Безпекове сьогодення ЄС: перспективи України / Л.Д. Чекаленко, М.О. Васильєва // Актуальні проблеми міжнародних відносин. – 2014. – Вип. 121. – Ч. І. – С. 32–39.

УДК 338.1

Бобровська Н.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

Мельнік В.В.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Фалько Р.В.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ

INFRASTRUCTURAL PROVIDING OF AGRICULTURAL GOODS MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті теоретично обґрунтовано інфраструктурне забезпечення сільськогосподарської продукції з метою економічного зростання та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції. Обґрунтовані пріоритетні напрями вдосконалення інфраструктурних елементів з урахуванням економічних пріоритетів.

Ключові слова: ринок, забезпечення, інфраструктурне забезпечення, сільськогосподарська продукція, аграрний сектор.

АННОТАЦИЯ

В статье теоретически обосновано инфраструктурное обеспечение сельскохозяйственной продукции в целях экономического роста и конкурентоспособности сельскохозяйственной продукции. Обоснованы приоритетные направления совершенствования инфраструктурных элементов с учетом экономических.

Ключевые слова: рынок, обеспечение, инфраструктурное обеспечение, сельскохозяйственная продукция, аграрный сектор.

ANNOTATION

The article theoretically described infrastructure to ensure agricultural production for economic growth and competitiveness of agricultural products. Described priority areas for improvement of infrastructure elements with economic priorities.

Keywords: market, providing, infrastructure providing, agricultural products, the agricultural sector.

Постановка проблеми. Забезпечення умов розвитку ринку сільськогосподарської продукції визначається зовнішньоекономічним впливом. Економічні пріоритети розвитку аграрного сектора економіки у системному взаємозв'язку зовнішнього середовища повинні ґрунтуватися на інноваційно-інвестиційних технологіях, вдосконаленні окремих інфраструктурних елементів, розширенні не тільки експортних та імпортних можливостей сільськогосподарської продукції, а й припливу і відтоку капіталів.

Сучасний стан розвитку інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції не забезпечує успішного формування ринкових відносин в аграрному секторі економіки і, відповідно, негативно відображається на конкурентоспроможності продукції, що призводить до погіршення рівня ділової активності підприємств, сприяє порушенню товарообмінних процесів на ринку, зниженню фінансового стану підприємств.

Водночас перед вітчизняними товаровиробниками постає питання гарантованого збуту продукції, вирішення якого гальмується нерозвиненою ринковою інфраструктурою, відсутністю системи послуг на ринку щодо дистрибуції сільськогосподарської продукції за каналами її реалізації, достовірної інформації про кон'юнктуру ринку сільськогосподарської продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у дослідження теоретичних основ розвитку ринку зробили зарубіжні дослідники, з-поміж них: І. Ліпсіц, А. Михайлов, М. Трейси. Напрями формування і функціонування ринку, конкурентоспроможність продукції сільського господарства та напрями її зростання досліджуються у наукових працях В. Андрійчука, Ю. Лупенка, М. Маліка, Л. Павловської, П. Саблука, О. Школьного та ін. Розвиток інфраструктури ринку досліджуються зарубіжними вченими-класиками: А. Маршаллом, Д. Кларком, Х. Зінгером.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Системність взаємозв'язків функціонування ринку сільськогосподарської продукції обумовлює деталізацію інфраструктурних елементів з метою пошуку напрямів формування дієвих важелів впливу на ринок аграрного сектора з урахуванням глобалізаційних перетворень.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні інфраструктурного забезпечення сільськогосподарської продукції з метою економічного зростання та конкурентоспроможності сільськогосподарської продукції, а також обґрунтуванні пріоритетних напрямів вдосконалення інфраструктурних елементів з урахуванням економічних пріоритетів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Забезпечення ефективної роботи аграрного сектора економіки України та його конкурентоспроможності в значній мірі залежить від стану розвитку ринкової інфраструктури. Інфраструктурне забезпечення ринку продукції АПК, в

комплексі з іншими організаційними заходами інтенсифікації агропромислового виробництва, слід уважати визначальною умовою продовольчої безпеки країни, зниження соціальної напруги, стабілізації національної економіки в цілому, підвищення здатності протистояти міжнародній конкуренції та поліпшення позицій країни в міжнародному поділі праці.

У міру розвитку ринкових регуляторів економіки все складніше контролювати важелі макроекономічного регулювання, як імпортні бар'єри, так і експортні субсидії. Таким чином, вдосконалення інфраструктурних елементів, які створюють передумови розвитку виробництва, просування товару від виробника до споживача, оптимально поєднуючи внутрішні й зовнішні фактори впливу і забезпечуючи продовольчу безпеку країни, повинні бути об'єктивною передумовою розвитку ринку сільськогосподарської продукції.

Інфраструктура аграрного ринку – це сукупність підприємств різних організаційно-правових форм, які створюють організаційно-економічні умови, що забезпечують обслуговування та регулювання безперервного й ефективного функціонування та розвитку ринкової економіки. Тому виникає необхідність докладніше з'ясувати роль та значення інфраструктуру в розвитку ринку.

На думку Л. Левківської, найважливішою умовою формування ринку сільськогосподарської продукції є структурні елементи, яким властиві різноманітність каналів реалізації, форм купівлі-продажу, посередників та покупців, а також розвинена мережа сервісного, насамперед науково-інформаційного, обслуговування товаровиробників [1].

Для повноцінного функціонування ринок сільськогосподарської продукції повинен включати у себе сукупність складових елементів ринкового механізму. На рис. 1 представлено складові формування і функціонування ринку сільськогосподарської продукції.

Ринок сільськогосподарської продукції слід розглядати як сукупність економічних взаємовідносин між виробниками та споживачами з приводу купівлі та продажу продукції у межах певної території, яка має природно-кліматичні, соціально-економічні, політико-правові, історичні та етнографічні особливості. Формування та подальший розвиток ринку аграрного сектора залежить від кількості населення, його купівельної спроможності, питомої ваги міського населення, територіальних особливостей у вирощуванні сільськогосподарських культур, питомої ваги імпортної сільськогосподарської продукції, співвідношення попиту та пропозиції тощо.

Ринок сільськогосподарської продукції, як повноцінно діючий, включає сукупність складових ринкового механізму у взаємозв'язку і взаємодії основних елементів: попиту, пропозиції, ціни, конкуренції і основних законів ринку [2].

В основу організації та розвитку ринку сільськогосподарської продукції ряд вчених, таких

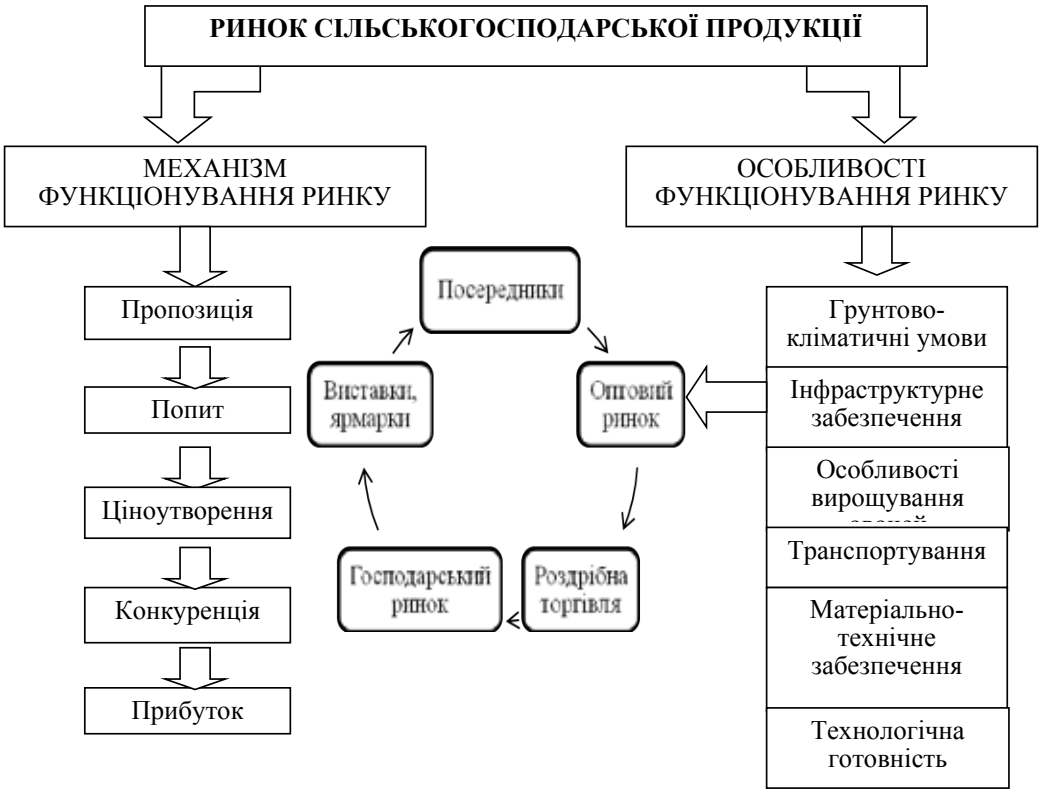


Рис. 1. Складові формування і функціонування ринку продукції овочівництва

Джерело: узагальнено авторами на основі власних досліджень

як П. Шаповал, О. Прокопенко, І. Червен, О. Новіков, Л. Левківська, вкладають роль і значення інфраструктури.

Саме поняття «інфраструктура» визначається як сукупність споруд, будівель, систем і служб, які є необхідними для функціонування галузей матеріального виробництва та забезпечення умов життєдіяльності суспільства. Інфраструктура ринку визначається як установи і підприємства всіх видів власності, які забезпечують взаємодію між об'єктами ринкових відносин. Виробнича інфраструктура визначається як комплекс галузей, що обслуговує основне виробництво і забезпечує його ефективну економічну діяльність.

На основі обґрунтованих визначень нами сформовано особливості функціонування інфраструктури ринку сільськогосподарської продукції. Таким чином, на основі існуючих понять ринку ми вважаємо за доцільне розглядати його у розрізі економічних відносин у сфері обороту капіталу при виробництві, переробці, зберіганні та реалізації сільськогосподарської продукції, яка забезпечує взаємодією виробництва і споживання, а також здійснює безпосередній вплив на напрями формування і нарощування ринкового потенціалу сільськогосподарської продукції, враховуючі територіальні ознаки і регіональні особливості.

Досліджуючи поняття «формувати», що означає надавати чогось закінченого, визначеного, і поняття «забезпечувати», що означає задовольняти чиїсь потреби у чому-небудь, формування ринку сільськогосподарської продукції, у нашому розумінні, це поєднання природно-ресурсного потенціалу, виробничого, маркетингового та інноваційного з урахуванням економічних інтересів суб'єктів сучасного ринку, а також задоволення потреб споживачів у безпечній продукції за достатності виробничої і невиробничої сфер (інфраструктурні елементи).

Розглядаючи формування ринку сільськогосподарської продукції, слід відзначити, що даний процес у повному обсязі забезпечується лише при повній взаємодії учасників ринку та залежить від функціональних особливостей кожної стадії виробництва – від вирощування до поставки споживачам. Таким чином, повноцінне функціонування ринку продукції аграрного сектора неможливе без відповідного інфраструктурного забезпечення, яке потребує реалізації системних дій на усіх етапах – від виробництва до переробки та транспортування.

Оскільки проблема неефективності аграрних ринків існує не тільки в Україні, але і в інших країнах Європи і світу, то, враховуючи соціальну важливість їх, уряди багатьох країн, навіть досить розвинутих, застосовують практику прямої підтримки неефективних суб'єктів цих ринків, найчастіше фермерів, і витрачають на дані цілі немалі кошти державних бюджетів. Але останнім часом уряди західних країн віддають перевагу другому напрямку, тобто інвестиційній підтримці розвитку інфраструктури цих ринків. Це дозволяє впровадити сучасні технології зберігання та накопичення оптових партій надлишкової сільгосппродукції та спрямовувати її потоки на експорт і, таким чином, отримувати додаткові доходи, а також відмовитись від негативної практики стримування зростання обсягів виробництва сільгосппродукції з метою утримання її оптимальної внутрішньої ціни.

На сьогоднішній день ринкам необхідно відповідати специфічним вимогам відносно широкого спектра користувачів їх послугами, включаючи: фермерів, кооперативи, пакувальні цехи, спеціалізовані й звичайні роздрібні магазини, супермаркети, вторинних оптовиків, покупців, що представляють державні інститути (лікарні, дитячі садки, школи, армія), великі ресторани, готелі й магазини роздрібної торгівлі продуктами харчування (мережі продовольчих магазинів), імпортерів і експортерів, а також компаній перевізників, банків та інших бізнес-структур.

При організації роботи оптових ринків їх необхідно тісно зв'язати з фермерами й ринками по всій країні, а також із закордонними ринками. Здатність надати площадки для стоянки автомобільного транспорту, здійснювати авіа-та морські наземні вантажні перевезення разом з наявністю телефонного, факсового, електронного засобів зв'язку, а також спроможністю забезпечення своєчасною інформацією щодо товаропотоків, цін, наявністю товарних запасів є найважливішою частиною в справі забезпечення інтеграції оптового ринку в загальну регіональну, національну і міжнародну торгову мережу.

Сьогодні необхідно усвідомити й зрозуміти ту особливу роль, яку ринок буде відігравати в економіці в будь-який момент часу. Необхідність створення оптових ринків в Україні та очікувана ефективність такого національного проекту обумовлена неефективністю і недосконалістю існуючих каналів збуту сільськогосподарської продукції, про що свідчать офіційні статистичні дані.

На нашу думку, у сучасних умовах господарювання і розвитку аграрного бізнесу існує гостра необхідність докорінної перебудови всієї системи економічних відносин у сфері ринку сільськогосподарської продукції. Таким чином, на сьогодні формування зовсім нового механізму ринкових відносин проблеми функціонування ринків аграрного сектора є вкрай необхідними для вивчення та переосмислення. Саме інфраструктура, вдосконалюючи взаємовідносини і взаємозв'язки, створює умови для переходу підприємств аграрного сектора на якісно вищий організаційний рівень розвитку.

Висновки. Отже, нами обґрунтовано, що формування ринку полягає у взаємовідносинах між учасниками ринку у напрямі нарощування

обсягів продукції, розширення асортименту, забезпечення належного рівня якості тощо. Тобто тільки за наявності конкуренції та досягнення певних конкурентних переваг учасниками ринку можливий повноцінний розвиток аграрних ринкових відносин. Але людина на виробництві є фактором виробництва і водночас джерелом його розвитку. Таким чином, сучасний товаровиробник сільськогосподарської продукції повинен також ураховувати не тільки економічні інтереси у ринкових відносинах, а й соціальну відповідальність перед споживачами тої чи іншої продукції.

На нашу думку, необхідними умовами у вирішенні питання стосовно інфраструктурного забезпечення розвитку ринку сільськогосподарської продукції є створення відповідного нормативно-правового забезпечення, яке б регламентувало умови діяльності елементів інфраструктури, окреслювалися б їх функції, права і обов'язки учасників; створення стимулів для участі в аграрному бізнесі; створення повного комплекту інформаційно-консультаційних послуг та впровадження логістики тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Левківська Л.М. Теоретичні засади формування інфраструктури аграрного ринку / Л.М. Левківська // Вісник Львівського державного аграрного університету. Серія «Економіка АПК». – 2002. – № 9. – С. 415–420.
2. Білецька Л.В. Економічна теорія (Політекономія. Мікроекономіка. Макроекономіка) : [навч. посіб.] / Л.В. Білецька, О.В. Білецький, В.І. Савич ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 688 с.
3. Копитко О.В. Інфраструктурне забезпечення оптових ринків сільськогосподарської продукції / О.В. Копитко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.1. – С. 266–272.

УДК 338

Минакова С.М.
доктор экономических наук,
доцент кафедры «Системный анализ и логистика»
Одесского национального морского университета

Солодовникова Е.А.
студентка
Одесского национального морского университета

СОВРЕМЕННЫЙ ПОРТ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКЕ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ

A MODERN PORT LOGISTICS DELIVERY CHAIN CARGO

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы и систематизированы основные решающие факторы, которые способствуют построению логистической транспортной системы. Отделены и обоснованы сущность, функции и элементы как отдельной логистической системы, так и всего национального портового комплекса с учетом компетенции различных ответственных учреждений. Основываясь на полученных результатах исследования, в статье сделаны соответствующие выводы.

Ключевые слова: логистическая транспортная система, логистика, функции транспортно-логистических систем.

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано та систематизовано основні вирішальні фактори, які сприяють побудові логістичної транспортної системи. Відокремлено та обґрунтовано сутність, функції та елементи як окремої логістичної системи, так і усього національного портового комплексу з урахування компетенції різних відповідальних установ. Ґрунтуючись на отриманих результатах дослідження, у статті зроблено відповідні висновки.

Ключові слова: логістична транспортна система, логістика, функції транспортно-логістичних систем.

ANNOTATION

The article analyzed and systematized the main decisive factors that contribute to the construction of the logistics transportation system. Separated and unsubstantiated nature, functions and elements as a single logistics system, and the entire national port complex with the competence of the various responsible agencies. Based on the results of the study, the article made the appropriate conclusions.

Keywords: logistics transport system, logistics, transport functions-logistics systems.

В последние несколько десятилетий международная торговля стала основой экономического роста для многих стран, что в корне изменило характер деятельности портов. Для них открываются новые возможности, но, как все новое, это сопряжено с большим риском, потому что порты становятся частью огромной конкурентной системы [1].

В современных условиях торговый порт является не просто промежуточным звеном между различными видами транспорта, он играет активную роль в мировой транспортной системе. В последнее время происходит активный процесс диверсификации портовых услуг, при котором значительная часть деятельности портов выходит за рамки обычных функций свойственных порту [5].

Современный порт выполняет следующие основные функции [6] (рис. 1):

- служит связующим звеном для движения грузов между сушей и морем;
- выступает как центр хранения груза, его перевалки и преобразования;
- может быть местом расположения зоны переработки промышленного и коммерческого экспорта и импорта.

Порт также является центром коммерческих услуг, предоставляя своим пользователям комплекс услуг по перевалке грузов, выступает в роли центра индивидуального обслуживания, центра технических услуг, экологического центра и таможенной зоны (как, например, украинские порты).

Кроме того, при наличии благоприятных условий и поддержке правительства порт может создать все необходимые условия для развития промышленности в припортовой зоне. Другими словами, современный порт – это транспортный узел, центр услуг, база материально-технического обеспечения торговли и промышленного развития припортовой зоны [5; 6].

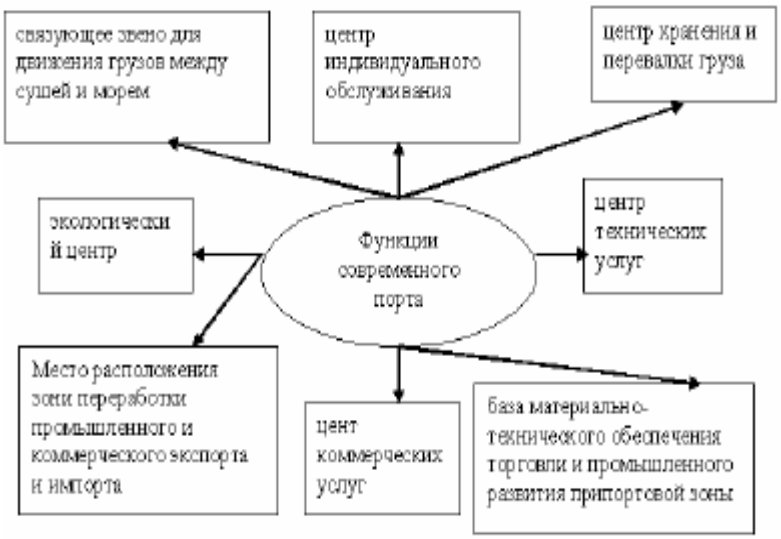


Рис. 1. Основные функции современного порта

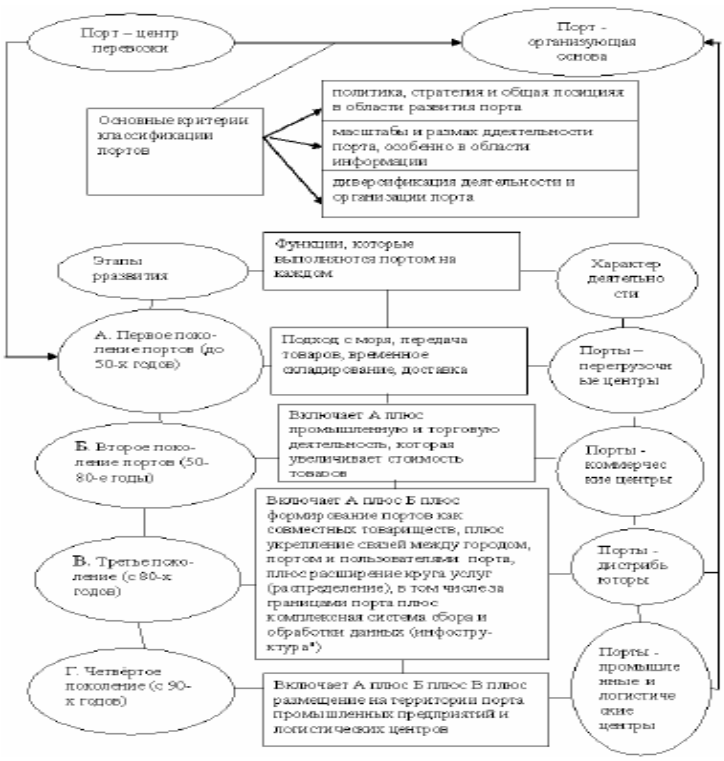


Рис. 2. Эволюция развития портов в XX веке

В эволюции развития портов до последнего времени выделяли 3 поколения [1; 5]. Однако сегодня уже можно говорить о четвертом поколении портов, которые появляются в последнее время. На рисунке 2 приведена классификация поколений портов.

Необходимо отметить, что до середины прошлого столетия в управлении портами доминировала консервативная стратегия административной регуляции [5], однако она не могла удовлетворить растущих потребностей международной торговли. В связи с этим во многих портах мира уже давно отказались от такой стратегии. На смену пришла стратегия коммерциализации деятельности порта. Она способствовала появлению портов второго и третьего поколений, которые смогли успешно выжить за счет роста грузооборота, увеличения числа судозаходов и главное за счет организации на своей территории промышленной и коммерческой деятельности [5].

В настоящее время коммерческая функция и коммерческий характер портов получили в мире полное признание. Современные порты уже рассматриваются как промышленные или коммерческие предприятия.

Другим направлением активизации стратегии развития порта является его ориентация на комплексную обработку и распределение информационных потоков, связанных с обслуживанием грузопотоков. Если в прошлом основным критерием развития порта выступала его инфраструктура, то сегодня к нему добавляется еще один не менее важный элемент – это «инфраструктура», то есть информационная структура порта [8]. Именно инфраструктура играет главную роль с точки зрения рассмотрения порта как элемента логистической цепочки, так как она определяет конкурентоспособность порта, потому что от неё в основном зависит качество и, главное, сроки доставки товаров от производителя к потребителю.

Очень важным аспектом стратегии развития современного порта является его организационная интеграция. Порту трудно перейти в категорию третьего поколения без проведения определенных организационных изменений, которые касаются взаимосвязей между разными видами деятельности внутри порта и взаимосвязей между портом и муниципальными органами. Кроме того, она предполагает изменение организационной структуры управления порта, переход от жестких к более гибким и адаптивным организационным структурам.

Современный менеджмент в украинских портах больше ориентирован на проблемы, связанные со стивидорными и складскими операциями, в то время как зарубежные порты завоевывают авторитет у грузовладельцев путем расширения ассортимента портовых услуг относительно груза, судна и пассажиров. Если наш портовый менеджмент обходит стороной проблемы, которые возникают у клиентов вне перегрузочного процесса, то в портах Болгарии, России, Румынии и Турции все проблемы клиентов портовики рассматривают как свои собственные, именно поэтому порты этих стран, сегодня более конкурентоспособны, чем наши.

Морские порты сегодня – это неотъемлемая часть международной транспортной цепочки и мировой торговли. Когда развитие национальной экономики зависело от внутренних рынков, порты не играли такую важную роль. Процесс глобализации национальных экономик приводят государства к необходимости осуществлять макроэкономическую политику, ориентированную на экспорт, который в свою очередь обеспечивает существенный рост объема внешней торговли. В связи с этим растут значение портов и их роль в достижении национальных экономических целей.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Меркт Е.В. Стратегические приоритеты развития мировой портовой системы / Е.В. Меркт // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2011. – С. 17-26.
2. Винников В.В. Проблемы комплексного развития морского транспорта / В.В. Винников. – Одесса : Феникс, 2010. – 229 с.

3. Haralambidis H. World wide experiences of Port Reform / H. Haralambidis, A. Veenstra. – Oxford : University press, 2009. – 125 p.
4. Примачёв Н.Т. Эффективность функциональной деятельности предприятий морского транспорта / Н.Т. Примачёв, О.Ю. Вовк. – Одесса : ИПРиЭЭИ, 2011. – 1247 с.
5. Совершенствование управления морскими торговыми портами : учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса : ОНМУ, 2002. – 142 с.
6. Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта / О.Н. Степанов. – Одесса : Астропринт, 2008. – 324 с.
7. Яровая Н.В. Экономико-организационные основы диверсификации деятельности морских торговых портов. / Н.В. Яровая // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2010. – С. 109-118.
8. Крушкин Е.Д. Управление бизнесом морского порта / Е.Д. Крушкин // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2012. – С. 80-96.
9. Нікулін С.Г. До питання керованості морських портів / С.Г. Нікулін // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті : зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 3. – Одеса, 2008. – С. 45-53.
10. Экономические основы функционирования морского рынка транспортных услуг / Под общей ред. Н.Т. Примачёва. – Одесса : Автограф, 2010. – 320 с.
11. Транспортная логистика и интермодальные перевозки : учебн. пос. / Г. Малиндретос, И. Христодулу-Вартоси, М.Я. Постан, И.М. Москвиченко, А.О. Балобанов. – Одесса : Астропринт, 2009. – 164 с.

УДК 338.984

Недбалюк О.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства та міжнародної економіки
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНСТИТУЦІЙНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ПРОГРАМОВІЙ ОСНОВІ: ДОСВІД США ДЛЯ УКРАЇНИ

INSTITUTIONAL AND METHODOLOGICAL ASPECTS OF RURAL DEVELOPMENT WHICH ARE BASED ON PROGRAMMING: EXPERIENCE OF USA FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Актуальність наукового опрацювання питань інституційного та методологічного забезпечення територіального розвитку визначається перш за усе потребою в створенні інструментів ефективного використання додаткових фінансових можливостей, які отримали органи місцевого самоврядування в результаті бюджетної децентралізації. У статті викладено основи діяльності інституцій в США, що забезпечують консультативний супровід створення та реалізації програм розвитку сільських територій. Визначено напрямки вдосконалення методології розробки таких програм в Україні на основі досвіду США. Аргументовано потребу в подальшому науковому опрацюванні означеної проблематики.

Ключові слова: програма, децентралізація, розвиток, інституція, методологія, дорадча служба.

АННОТАЦИЯ

Актуальность научного исследования вопросов институционального и методологического обеспечения территориального развития определяется прежде всего потребностью в создании инструментов эффективного использования дополнительных финансовых возможностей, которые получили органы местного самоуправления в результате бюджетной децентрализации. В статье изложены основы деятельности институций в США, которые обеспечивают консультационное сопровождение создания и реализации программ развития сельских территорий. Определены направления совершенствования методологии разработки программ в Украине на основе опыта США. Аргументирована потребность в дальнейших научных исследованиях обозначенной проблематики.

Ключевые слова: программа, децентрализация, развитие, институция, методология, консалтинговая служба.

ANNOTATION

The relevance of scientific study on institutional and methodological support of territorial development is defined in article such a needed tools for create efficient use of additional financial opportunities that local governments obtain as a result of fiscal decentralization. In the article the described foundations of institutions in the US, which are providing consultative, support the creation and implementation of rural development programs. The directions of improvement of methodology development program in Ukraine based on the US experience are defined. At the article are argued the need for further scientific research the above mentioned issues.

Keywords: program, decentralization, development, institution, methodology, advisory service.

Постановка проблеми. Процес децентралізації в бюджетній сфері поки що не супроводжується інституційними механізмами та методологічними процедурами, які здатні забезпечити ефективність використання нових фінансових можливостей на місцевому рівні. Такий підхід може призвести до відсутності очікуваного позитивного ефекту від децентралізації взагалі, або до його відтермінування на довгі роки. Дана проблема має загальнонаціональний характер і її вирішення неможливе без наукового опрацювання проблематики механізму управління територіальним розвитком. Дослідження та адаптування до вітчизняних реалій зарубіжного досвіду в сфері розвитку сільських територій на програмовій основі є надзвичайно важливим в даному контексті.

Зарубіжний досвід формування та використання механізму розвитку сільських територій має багато аспектів, в якості головних з них, на нашу думку, слід виділити інституційну та методологічну складові. Більшість проблем розвитку сільських територій перебувають у площині програмування, як інструменту управління, який забезпечує не лише формування плану дій, але також є інструментом мобілізації необхідних ресурсів та контролю діяльності та її результатів. Наукове опрацювання методології програмування територіального розвитку в Україні поки що не перейшло в площину практичних рекомендацій для органів місцевого самоврядування. Саме тому проблема формування науково обґрунтованої моделі планування територіального розвитку на основі передового зарубіжного досвіду є актуальною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню окремих аспектів формування сучасного механізму планування розвитку сільських територій з урахуванням зарубіжного досвіду присвячені наукові праці багатьох вітчизняних вчених-економістів, а саме: Д.П. Богині, О.А. Бугуцького, О.Г. Булавки, М.Х. Вдовиченка, П.І. Гайдуцького, Й.С. Завадського, Т.І. Заславської, Д.Ф. Крисанова, Г.І. Купалової, І.І. Лотоцького, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, М.Б. Махсми, І.В. Прокопи, В.П. Рябоконя, П.Т. Саблука, М.Г. Саєнка, Л.О. Шепотько, В.В. Юрчишина та інших дослідників.

Проте реалізація державної політики розвитку сільських територій до сьогодні залишається обмеженою процедурою реалізації

бюджетної децентралізації, що не поєднана з програмами розвитку як загальновизнаного в світі інструменту територіального розвитку. Такий стан становить загрозу для успішного завершення розпочатих реформ у сфері місцевого самоврядування, враховуючи складність політичної та економічної ситуації в країні. Тому дані питання потребують подальшого наукового опрацювання, яке в кінцевому рахунку має надати практичні інструменти та процедурну «карту дій» для органів місцевого самоврядування в сфері територіального розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Реформування управління системи місцевого самоврядування та територіального управління, особливо в частині врахування специфіки проблематики сільського розвитку, поки що здійснюється без цілісної концепції та без формування інструментів розвитку, особливо інституційних та методологічних. Обмеження реформ бюджетною децентралізацією та розширенням повноважень органів місцевого самоврядування не може само по собі забезпечити кінцевого ефекту, про що свідчить досвід країн, які проводили такі реформи. Наповнення місцевих бюджетів фінансами як своєрідною «сировиною» розвитку, без відповідних інструментів технологічно правильної «обробки» цієї «сировини» не може призвести до отримання необхідного продукту, як і в будь-якій іншій сфері людської діяльності. Просте «виділення коштів», що практикується сьогодні, поки що не забезпечувало і не може забезпечити кінцевих результатів сільського територіального розвитку. У світі існують інституціональні та методологічні інструменти розвитку, ефективного використання наявних ресурсів, які узагальнюються в категорії «програмування розвитку». З програмами територіального розвитку маємо парадоксальну ситуацію як в науковому, так і в практичному сенсі. З одного боку, в Україні дана тематика виглядає як така, що науково опрацьована та практично апробована, на практиці розробляються різноманітні програми. Ні для кого, хто причетний до сільського територіального розвитку, дана тематика не є новою. З іншого боку, науковий розгляд проблематики програмування є поверховий або безсистемний, немає відповідних наукових шкіл; ті програми, що розробляються місцевими органами влади, не відповідають елементарним вимогам та процедурам, що прийняті в цивілізованому світі; інституційні органи, які спеціалізовані на практичному використанні інструменту «програмування територіального розвитку», відсутні взагалі. Такий погляд автора базується на досвіді виконання річного наукового проекту за даною проблематикою (Луїзіанський державний університет, США). Можна стверджувати, що проблема формування інституційних та методологічних інструментів сільського територіального розвитку потребує подальшого наукового опрацювання, формування державної політики в даній сфері і є практично значимою.

Метою статті полягає у дослідженні інституційних та методологічних засад функціонування механізму сільського територіального розвитку в США з формулюванням висновків щодо перспектив адаптації даного досвіду до умов України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інституційні та методологічні аспекти організації розвитку сільських територій є складовою частиною більш широкого поняття «управління територіальним розвитком». Його створення в Україні потребує вдосконалення наявної нормативно-правової бази, наукового обґрунтування, створення спеціалізованих інституцій, розробки та виконання комплексних програм на сучасній методологічній основі. Лише після цього постановка питання про наявність механізму розвитку сільських територій, як практичного значимої системи реформування та децентралізації системи влади, є коректною.

Програми територіального розвитку, в межах яких відбувається розвиток сільських територій, існують в усіх розвинених країнах. У Франції це «Регіональний план соціально-економічного розвитку та облаштування територій» [1], у Німеччині – «Федеральна програма організації простору» [2], в Японії – «План всебічного розвитку території країни» [3].

Заслуговує розгляду та належної оцінки досвід організації розвитку сільської місцевості у США, де домінують принципи непрямого втручання держави в регулювання розвитку сільських територій. У цій країні сформована ідеологія, за якої нормальною вважається ситуація, коли сільські жителі самі (і переважно власними ресурсами) розвивають свою територію за консультативно-інформаційної допомоги держави. Саме така модель розвитку в Україні може бути найбільш дієвою, адже відомо, що великі фінансові вкладення держави в сільську місцевість (без відповідної організаційної діяльності щодо залучення ініціативи сільських мешканців), свого часу не дали очікуваного результату.

У США головним механізмом стимулювання розвитку, залучення інвестицій та поширення інновацій в сільських територіях є спеціалізована консалтингова інституція Extension (надалі – «Екстеншн» або «Дорадча служба»). Діяльність даної інституції забезпечила очевидні позитивні результати для сільських територій США, тому запозичення даного досвіду, передусім через створення в Україні загальнонаціональної мережі дорадчих служб у сільських територіях, що працюють на сучасній методологічній основі, є, на нашу думку, одним з пріоритетних завдань, що стоять перед суспільством у сфері розвитку сільських територій.

Система «Екстеншн» в США займає дуже важливе, ключове місце в державній політиці програмування розвитку сільських територій.

Доречно зауважити, що успішний досвід функціонування даної служби в сфері розвитку сільських територій (з 1914 р.) мав наслідком те, що у 80-х роках минулого століття діяльність служби була поширена також і на міські громади. Центральне місце системи «Екстеншн» у виконанні програм розвитку сільських територій відображено на рис. 1.

Крім забезпечення освітньо-інформаційного компоненту розвитку сільських територій, американська дорадча служба «Екстеншн» виконує координаційну функцію, тобто вона є тією важливою ланкою, яка поєднує зусилля різних установ, організацій та окремих людей, які спрямовані на розвиток сільської території. У США між органами влади та дорадчою службою «Екстеншн» існують усталені взаємовідносини співпраці та координації дій з метою досягнення спільної мети – соціально-економічного розвитку сільських територій. У сучасних умовах України було б нерозумно проходити шлях формування аналогічних інституцій, орієнтуючись лише на власний досвід. Набагато краще скористатись уже наявними у світі та ефективними організаційними механізмами розвитку сільських територій.

Ідеологія є основою розуміння принципів людської діяльності, стимулом до дії в тій чи іншій сфері багатогранного людського життя.

Вчені США виділяють чотири основних принципи, на яких базується ідеологія роботи системи «Екстеншн».

1. Окрема людська особистість та її добробут є вищим пріоритетом в реалізації соціально-економічної в умовах демократичного суспільства.

2. Дім, сім'я є фундаментальною основою усієї цивілізації.

3. Сім'я є першою навчальною групою для усіх членів суспільства.

4. Утворення будь-якого стійкого типу суспільства повинно базуватись на принципах партнерства між людьми та землею (природою, оточуючим середовищем) [4, с. 54].

Наведені базові ідеї діяльності зрозумілі сільському населенню, вони визначають основну лінію практичної діяльності працівників системи «Екстеншн» у сфері сільського розвитку, забезпечують стійкість системи в мінливих історичних умовах.

Наявність системи «Екстеншн» (та її аналогів в інших розвинених країнах) як цільової інституції, що сприяє розвитку сільських територій в США на програмовій основі, в історичному аспекті розвитку суспільства відіграла величезну роль щодо формування в розвинутих країнах Заходу наступних процесів: вирівнювання рівня життя різних категорій населення, формування і домінуюча роль т. зв. «середнього класу»; постійна здатність суспільства до змін, а в результаті – до досягнення прогресу в його розвитку; наукове обґрунтування усіх змін, що відбуваються в суспільстві; підвищення ролі освіти та освітнього рівня населення у цілому [5, с. 132].

Одним з головних завдань інституцій з розвитку сільських територій в розвинених країнах є поширення знань, вмінь та навиків серед сільського населення за допомогою відповідних програм, що виконуються у тісній співпраці з органами місцевого самоврядування. Американські вчені визначають, що «...процес поширення інформації від університетів до сільського населення на сьогодні в США визначено, серед інших, як один з найважливіших, що вплинув на розвиток демократії і становлення громадянського суспільства» [4, с. 24].

Наукову основу процесу роботи працівників системи «Екстеншн», як і системи в цілому, можна відобразити у вигляді наступної схеми (складена Дж. Гамоном, Державний університет Айови) (рис. 2).

Сьогодні місію системи обслуговування «Екстеншн» визначають так: підготовка практичних демонстрацій на науковій основі та їх проведення для жителів села з метою вдосконалення існуючої у виробництві й житті селян практики або технології [6, с. 89].

Рис. 1. Місце дорадчої служби «Екстеншн» (США) у виконанні програм розвитку сільської території

Основними сферами (програмами) діяльності «Екстеншн» у процесі підтримки сільського розвитку через сприяння в розробці та виконанні відповідних програм є: сільське господарство, домашня економіка, молодіжні програми (т. зв. клуби «4-Н») і розвиток сільських громад. В організаційному сенсі кожен з напрямків є окремим відділом того чи іншого офісу «Екстеншен». Відповідно і розподілені обов'язки між окремими працівниками служби.

Програма розвитку сільських громад зорієнтована на покращання екологічних, економічних, соціальних, культурних і організаційних умов життя та роботи сільських жителів. Програми навчання містять різні теми, такі як лідерство, управління, використання резервів, створення робочих місць, якість води, безпека харчування, економічний розвиток та ін. Кожен із напрямків навчання має свою специфічну мету, але всі вони в комплексі (через програму) зорієнтовані на покращання якості життя сільського населення.

Формування лідерів в різних сферах сільського життя і зусилля по забезпеченню повноцінного цивілізованого життя в сільській місцевості країни є головними пріоритетами програм розвитку. Програми підтримки лідерів «... призначені зробити людей та їх життя більш ефективними і, крім того, допомогти їм зробити вибір стосовно того, що саме вони хочуть робити» [6, с. 102].

У концептуальному плані методології роботи «Екстеншн» у США зараз виділяють триєдину модель, основними компонентами якої є: 1) впровадження нових технологій виробництва та стилю життя в сільській території; 2) вирішення проблем; 3) освіта, поширення знань.

За визначенням вченого П. Бовула, термін «програма» слід ототожнювати перш за все з тим кінцевим результатом, який досягається через усі види діяльності органів управління територіальною громадою, що проводяться із залученням професіоналів та орієнтовані на клієнтів програм – жителів територіальних громад [7, с. 23].

Програмування в США визначається як процес постійної і спільної діяльності, до якої залучають як спеціалістів, так і непрофесіоналів у сфері соціально-економічного розвитку, під час якого проблеми визначені, завдання діяльності поставлені і робота по досягненню запланованих завдань виконується.

У процесі стратегічного програмування в США виділяють вісім головних етапів діяльності, з яких він складається.

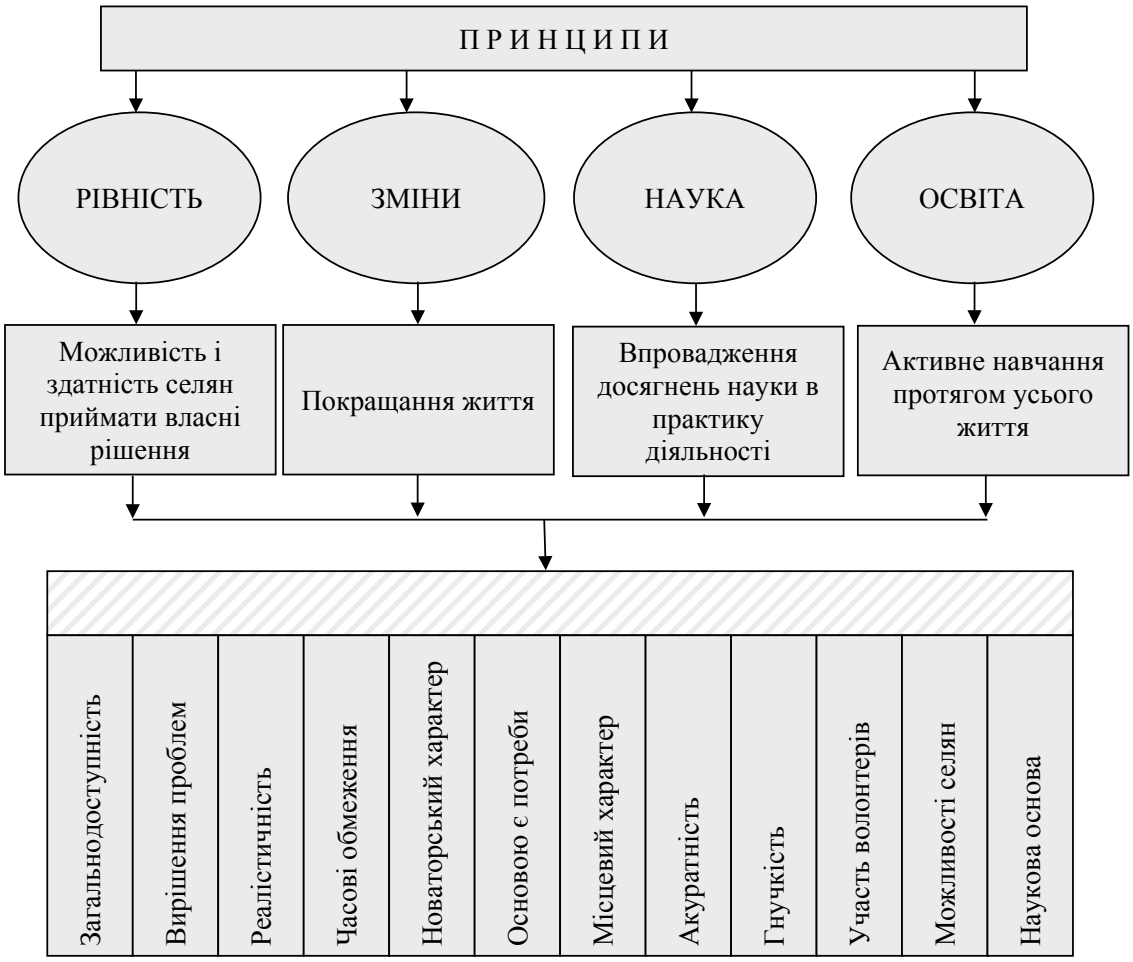


Рис. 2. Наукові принципи діяльності служби «Екстеншн» у сфері розвитку сільських територій США

1. Збір фактичної інформації.
2. Аналіз ситуації.
3. Ідентифікація проблем.
4. Визначення завдань.
5. Складання робочого плану виконання робіт.
6. Виконання робочого плану програми.
7. Оцінка прогресу в процесі виконання робочого плану програми.
8. Оцінка кінцевих результатів виконання програми.

Процес програмування в цілому поділяється на дві основних стадії: перша, – планування програми (етапи з першого по четвертий); друга – діяльність по виконанню програми (етапи з п'ятого по сьомий включно з числа вищенаведених). Восьмий етап – оцінка кінцевих результатів програми –поєднує дві наведені стадії програмування, оскільки в її процесі оцінюється як якість планування, так і діяльність по виконанню програми, тобто усі попередні сім етапів.

Порівняльна характеристика методології розробки програм у США та в Україні є необхідною і потребує подальших досліджень. Основною причиною того, що в Україні такої методології немає, є перш за усе, на нашу думку, відсутність спеціалізованої інституції, аналога американської «Екстеншн». В межах об'єму даної статті можна зробити лише узагальнююче порівняння за наведеними етапами програмування.

Збір фактичної інформації в США базується на окремій методичній основі, на даних сільськогосподарської статистики (якість роботи якої принципово відрізняється від української). Обов'язковим елементом даного етапу є опитування сільського населення (цільової групи програми), узагальнення результатів анкетування. Цих вимог в Україні при розробці відповідних програм не дотримують.

Аналіз ситуації. В США передбачає створення відповідних груп, комітетів, чітку послідовність процедур, чого в Україні немає.

Ідентифікація проблем. Для цього використовують різні методи, такі як побудова «дерева цілей», «мозковий штурм» і т. п. До даної роботи залучають науковців. В Україні знають про ці методи, але при розробці програм їх, як правило, ігнорують.

Визначення завдань. Завдання мають базуватись на попередніх процедурах розробки програми і бути в кількості 1–3. У вітчизняних програмах завдання ніяким чином не кореспондуються з аналізом і мають широкий перелік (15–20).

Складання робочого плану виконання робіт. До складу програми в США включають кілька робочих планів, що містять графіки виконання робіт, фінансування, виконавців, відповідальність, результати та іншу конкретику. В Україні взагалі не вважається за потрібне розробляти робочі плани як структурну частину програми.

Виконання робочого плану програми. Будь-яка управлінська дія щодо розвитку сільських територій в США є виконанням тієї чи іншої програми, тобто без програм нічого не відбувається. В Україні програми мають декларативний характер, їх виконання в даному сенсі не є можливим, діяльність з розвитку здійснюється поза планами та програмами.

Оцінка прогресу в процесі виконання робочого плану програми, як і оцінка кінцевих результатів виконання програми, в США є обов'язковою і має чітку внутрішню процедуру і відповідні наслідки. В Україні, як правило, ігнорується.

Щоб переконатись у достовірності наведених оцінок, достатньо оглянути будь-яку вітчизняну програму з розвитку сільської території (району, області) через призму наведених восьми етапів методики програмування, що використовуються в США.

Американський досвід організації розвитку сільської території через дорадчу службу корисний для нас, він навіть уже певною мірою адаптований до умов України в результаті виконання проекту міжнародної допомоги на основі договору між Луїзіанським державним університетом (США) та Вінницьким державним аграрним університетом (у 2009 р. університет отримав статус національного). Проект виконувався в 1999–2002 рр. Діяльність проекту поширювалась на сільську територію Вінницької області. І незважаючи на те що цільовою групою проекту були фермерські господарства області, фактична діяльність проекту поширювалась на усе сільське населення області за аналогією методики роботи дорадчої служби в США.

Успіх проекту в розвитку фермерства та сільської території області став основою того, що на його основі був відкритий новий проект (2003–2006 рр.), який, по суті, став продовженням і розширенням попереднього на Черкаську та Хмельницьку області. Основними досягненнями цих проектів є навчання значної маси сільських жителів Подільського регіону новим методам ведення бізнесу на селі та забезпечення соціальних умов на селі власними силами. У результаті річного стажування автора даної статті в США за програмою «Фулбрайт», через відповідні публікації в Україні, створена наукова основа для розробки відповідних програм на сучасній методологічній основі [8, с. 3]. У процесі діяльності проектів була підготовлена також значна частина спеціалістів у сферах дорадництва, розробки і виконання програм розвитку сільських територій. Проектами було ініційовано створення значної кількості громадських інституцій, метою діяльності яких є розвиток сільської території. Це кредитна спілка фермерів, обслуговуючі кооперативи, молодіжні клуби та ін. З припиненням фінансування проекту дана діяльність не знайшла розвитку. Для використання наявних наукових та практичних набутків у даній сфері і досягнення

позитивного ефекту від децентралізації необхідною є лише політична воля системи влади в Україні.

Висновки. Вступ України до ЄС є бажаною, але далекою стратегічною перспективою, тому для нас більш актуальним є не стільки польський досвід (незважаючи на територіальну близькість) в отриманні грандів від ЄС на розвиток сільської території, скільки досвід країн – старожилів ЄС та США, що створили системи організації розвитку сільських територій власними силами.

О. Бородіна та І. Прокопа зазначають: «...поряд з адаптацією зарубіжних підходів до наших умов слід сповна використати вітчизняний досвід у розв'язанні соціально-економічних проблем села окремими територіальними громадами, сільськогосподарськими підприємствами, цілими адміністративними районами і позитивні приклади реалізації в Україні ряду проектів міжнародної технічної допомоги» [9, с. 76].

Погоджуючись з даною точкою зору, можна визначити, що стратегія розбудови сучасного механізму організації сільських територій України, особливо в умовах економічної кризи, має базуватись на власних інституційних, організаційних, фінансових та інтелектуальних можливостях з урахуванням як власного, так і зарубіжного досвіду.

Організація розвитку сільських територій в Україні має відповідати загальним завданням децентралізації системи влади і базуватись на дієвій інституційній та методологічній основі розробки та виконання програм розвитку. У даному відношенні успішний досвід США (він був активно використаний багатьма країнами) є дуже важливим, він потребує подальших досліджень та адаптації до тих соціально-економічних умов, що склались зараз у нашій країні. Подальші наукові дослідження в даному напрямку потребують вивчення історичного та наявного в Україні досвіду програмування розвитку, зарубіжного досвіду та наукового обґрунтування інституційних та методологічних засад територіального розвитку. Критерієм наукової обґрунтованості програм розвитку сільських територій має бути ефективність організації розвитку сільської території, яка є співвідношенням ресурсів (витрат) на управління розвитком та результатів розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткачук А. Місцеве самоврядування у Франції. На шляху до децентралізації / А. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pdp.org.ua/analytics/local.../979-28a-a5.
2. Німеччина: Загальні відомості про країну [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://interof.chnu.edu.ua/index.php?page=ua/06grants/x_xnim.
3. Степочкина Е.А. Планирование и прогнозирование в условиях рынка / Е.А. Степочкина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://books.google.com.ua/books?id=FMbhAwAAQBAJ&pg.
4. Bliss, R.K., ed. 1952. The spirit and philosophy of Extension work. Washington, D.C.: United States Department of Agriculture and Epsilon Sigma Phi.
5. Ward, B. 1962. The rich nations and the poor nations. New York, NY: W.W. Norton.
6. Boone, E. J.; Pettit, J., and Safrit, R.D. 1994. Program evaluation in Extension. Journal of Extension Systems 10 (1): 87-121.
7. Boyle, P. 1981. Planning better programs. New York, NY: McGraw-Hill
8. Недбалюк О.П. Програми розвитку сільської місцевості як теорія, методологія і практика діяльності дорадчих служб в США : [монографія] / О.П. Недбалюк. – Вінниця : Поділля-2000, 2005. – 160 с.
9. Бородіна О., Прокопа І. Сільський розвиток в Україні / О. Бородіна, І. Прокопа // Економіка України. – 2009. – № 4. – С. 74–85.

УДК 339.924:669(477)

Нікіфорова В.А.
кандидат економічних наук, старший науковий співробітник,
старший науковий співробітник відділу економічних проблем
розвитку промислового виробництва
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ЗБУТУ УКРАЇНСЬКОЇ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ

PROBLEMS AND PROSPECTSOF THE EUROPEANMARKET FORUKRAINIANMETAL PRODUCTSIN MODERN CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті, виходячи з наявного стану, тенденцій та основних напрямів розвитку металургійної галузі в Україні та європейських країнах, досліджено питання засторог, обмежень та існуючих шляхів розширення можливостей для збуту металопродукції українського виробництва на європейському ринку в контексті впровадження в дію економічної частини «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони».

Ключові слова: металургія України та Європейського Союзу, європейський ринок металопродукції, Угода про асоціацію, проблеми, перспективи.

АННОТАЦИЯ

В статье, исходя из текущего состояния, тенденций и основных направлений развития металлургической отрасли в Украине и европейских странах, исследованы вопросы предостережений, ограничений и существующих путей расширения возможностей для сбыта металлопродукции украинского производства на европейском рынке в контексте вступления в действие экономической части «Соглашения об ассоциации между Украиной, с одной стороны, и Европейским Союзом, Европейским сообществом по атомной энергии их государствами-членами, с другой стороны».

Ключевые слова: металлургия Украины и Европейского Союза, европейский рынок металлопродукции, Соглашение об ассоциации, проблемы, перспективы.

ANNOTATION

In the article, based onthe current state, trends and main directions of development of steel industry in Ukraine and European countries, investigated the question precautions, limitations and available ways to expandcapabilities for sales of metal products of Ukrainian originon the European marketing the context of the into action of the economic part of the«Association Agreement between the European Union and the European Atomic Energy Community and their Member States, of the one part, and Ukraine, of the other part».

Keywords: steel industry of Ukraine and European Union, European steel market, Association Agreement, problems, prospects.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день розвиток однієї з провідних галузей української економіки – металургії – значною мірою залежить від її спроможності конкурувати на зовнішніх ринках. Одним з найбільших та найперспективніших ринків збуту для вітчизняних металургів був і залишається європейський, на який у 2014 р., за даними Державної служби статистики України, було експортовано близько 30% усієї виробленої у країні металопродукції. Пріоритетність цього ринку пояснюється його географічною близькістю, більш високими цінами на продукцію та тривалою історією ділових відносин. Тому не викликає сумнівів актуальність подальшого дослідження проблеми розширення можливостей збуту української металопродукції на металоринку країн Європейського Союзу (ЄС).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання євроінтеграції української економіки, зокрема металургійної галузі, в останні роки було досить широко висвітлено у науковій літературі та коментарях експертів. Данилишин Б.М. [1], Геєць В.М., Осташко Т.О., Шинкарук Л.В. [2], Кизим М.О. [3], Бураковський І.В. [4], Горохова Т.В. [5], Осипов В.М. [6] та ін. у своїх роботах акцентували увагу на таких аспектах взаємодії з країнами ЄС, як лібералізація торговельного режиму, дотримання європейських норм і стандартів на всіх етапах виробництва й збуту продукції, особливо в екологічній та енергетичній сферах, зміни інституційного середовища і т. д.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність чималої кількості напрацювань щодо засторог, обмежень та шляхів збільшення поставок української металопродукції до Євросоюзу, існує необхідність подальшого дослідження галузевого аспекту євроінтеграці їз огляду на сьогоденний стан, провідні тенденції та основні напрямки розвитку металургійної промисловості в Україні та європейських країнах.

Мета статті полягає у визначенні проблем та перспектив розширення експортних поставок української металопродукції на європейський ринок в умовах сучасних трансформацій галузевого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розпочати дослідження доцільно з виявлення позитивних і негативних наслідків впровадження в дію з 1 січня 2016 р. економічної частини «Угоди про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони» (далі – Угода про асоціацію) [7], адже підписання цього документу означало визнання на міжнародному рівні європейського вектору роз-

витку України, і в майбутньому впливатиме на розвиток усієї національної економіки.

Безпосередньо про металургійну промисловість йдеться лише у Главі 11 «Співробітництво у видобувній та металургійній галузі» розділу V «Економічне та галузеве співробітництво». Проте у ній увагу акцентовано тільки на необхідності поглиблення співробітництва з обміну інформацією щодо становища та різних аспектів розвитку металургії без будь-якої конкретики. Більш інформативними та значущими є чисельні додатки до Угоди про асоціацію.

Наприклад, додаток I-A, де представлено тарифні графіки України та країн Євросоюзу. Згідно з ним, базові ставки увізного мита на переважну більшість металургійної продукції є нульовими (вільними). Виключення з боку як України, так і Євросоюзу становлять деякі види чавуну, феросплавів, труб, рейок, виробів з чорних металів (резервуарів та цистерн, метизної продукції, печей, радіаторів та ін.), окремих виробів з кольорових металів (міді, нікелю, алюмінію, свинцю, цинку, олова), а також інструментів та інших виробів з недорогоцінних металів. У середньому ставка увізного мита на металопродукцію не перевищує 3–5% (найвища становить 10%), і її застосування не є визначальним при можливому обмеженні обсягів українського металоекспорту на європейський ринок. Крім того, у середньому близько 85% вітчизняного експорту металопродукції до ЄС припадає на чорні метали (група 72 УКТЗЕД), де на більшість позицій діє нульова ставка увізного мита.

Досить важливим представляється зміст додатків 1-C та 1-D, де міститься графік скасування вивізного (експортного) мита на брухт легованих чорних металів, брухт кольорових металів та напівфабрикатів з їх використанням та спеціальні заходи у формі додаткового збору до вивізного (експортного) мита, які Україна може застосовувати щодо деяких товарів впродовж 15 років з дати набрання чинності Угоди про асоціацію.

Позитивним моментом для української металургії у цьому контексті є те, що експорт металобрухту, який виступає одним з ключових видів сировини у виробничому процесі, впродовж ще 15 років може обкладатися вивізним митом; негативним – те, що з року у рік розмір такого мита буде скорочуватися, а у довгостроковій перспективі, особливо за умови збільшення частки електросталеплавильного способу виробництва, у країні може спостерігатися дефіцит цього стратегічного ресурсу.

Важливе значення для галузі має також додаток XXVII до глави 1 «Співробітництво у сфері енергетики, включаючи ядерну енергетику» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво». У ньому вказані 23 директиви та 7 регламентів ЄС, впровадження яких є обов'язковим для наближення законодавства України та Євросоюзу у сфері електроенергетики, газу, нафти, розвідування та розробки вуглеводнів, енергетичної ефективності, екологічного проектування енергопоглинаючих продуктів, вказування за допомогою маркування та зазначення стандартної інформації про товар обсягів споживання енергії та інших ресурсів побутовими електроприладами, ядерної енергетики.

Одними з найбільш значущих для подальшого розвитку української металургії є додатки XXX та XXXI до глави 6 «Навколишнє природне середовище» розділу V «Економічне і галузеве співробітництво». У них також перелічені нормативні документи ЄС, імплементація яких обов'язкова для України з метою гармонізації законодавства з управління довкіллям та інтеграції екологічної політики в інші галузеві політики, якості атмосферного повітря, управління відходами та ресурсами, якості води та управління водними ресурсами, включаючи морське середовище, охорони природи, промислового забруднення та техногенних загроз, зміни клімату та захисту озонового шару, генетично модифікованих організмів. Усього за цими напрямками наша країна повинна імплементувати положення 44 директив, 22 регламентів та 6 рішень Євросоюзу.

Впровадження заходів, зазначених у трьох останніх додатках, хоч і не мають прямого відношення до діяльності металургійної промисловості, однак істотно на неї впливають унаслідок того, що галузь в Україні відрізняється високим рівнем енерговитратності та низьким рівнем екологічності виробничого процесу. Тому будь-які зміни щодо посилення відповідальності, наприклад, за забруднення навколишнього середовища або недотримання правил функціонування енергоринку можуть суттєво знизити ефективність діяльності металургії. Є й позитивний момент – таке посилення відповідальності має підштовхнути метпідприємства до більш швидкої та якісної модернізації на інноваційній основі, що зрештою дасть змогу не тільки досягти, а й перевищити рівень розвитку світових лідерів.

Однак незважаючи на важливість та всеосяжність Угоди про асоціацію, впровадження в дію положень документу далеко не єдиний, тим паче не визначальний чинник покращання або погіршення конкурентних позицій української металургії на ринку ЄС.

Реальний попит на вітчизняну металопродукцію більшою мірою залежатиме від стану, тенденцій та пріоритетів розвитку галузі як в Україні, так і в Євросоюзі. Причому першорядну роль відіграватимуть саме європейські країни, які є більш сильними «гравцями» на світовому й регіональному металоринках.

Аналіз статистичних та аналітичних даних щодо розвитку європейської металургії, представлених такими авторитетними організаціями, як European Steel Association (EUROFER), World Steel Association (WSA) та Eurostat,

показав, що починаючи з 2007 р. стан галузі постійно погіршувався (табл. 1).

Це проявилося у падінні практично усіх основних показників діяльності галузі: скороченні близько 80 тис. співробітників металургійних компаній за восьмирічний період (з 2007 по 2014 рр.), зниженні майже на 20% обсягів виробництва сталі, зменшенні споживання сталі на душу населення (приблизно на 30%) та обсягу експорту металопродукції (майже на 15%). Також у зазначеному періоді спостерігалося зниження більше ніж на 20% внутрішньорегіональної торгівлі металопродукцією та скорочення частки регіону у загальносвітовому виробництві сталі (на 5,4%) та споживанні готової металопродукції (на 6,5%).

На тлі цих негативних тенденцій розвитку європейської металургійної промисловості з'явилися чисельні дослідження та нормативні документи [8–12], у яких визначено пріоритети на напрямки розвитку галузі, адекватні сучасним викликам. До них відносяться:

– визнання металургії однією з основних точок зростання усієї промисловості Євросоюзу;

– виробництво інноваційної високоякісної продукції з високою доданою вартістю;

– необхідність повної вторинної переробки металу;

– підвищення ресурсоефективності металургійного виробництва;

– жорстка політика щодо захисту довкілля, яка б не суперечила промисловому зростанню;

– забезпечення рівних умов із конкурентами (єдиного «ігрового поля») у питаннях кліматичної, енергетичної політики та доступу до ресурсів тощо.

Крім того, на думку Президента EUROFER, Європа має швидко модернізувати свої інструменти торговельного захисту, щоб розгляд скарг займав набагато менше часу, ніж сьогоднішні рік-півтора [13].

Упровадження перелічених заходів, направлених на підвищення ефективності функціонування європейської металургії, для усіх інших країн – не членів ЄС, тобто «третьої сторони», буде означати застосування більш жорстких умов співпраці у питаннях доступу до ринку та дотримання різноманітних вимог технічного, соціально-економічного й інституційного характеру до організації виробничого процесу з метою захисту власних інтересів.

У цьому контексті конкурентні позиції на європейському ринку української металургії виглядають доволі хиткими. Це пояснюється тим, що проблеми у галузі накопичувалися та не вирішувалися протягом десятиліть, а на сьогоднішній день ще й суттєво загострилися внаслідок воєнних дій на Донбасі, де розташована третина металургійних потужностей країни.

Ще до початку антитерористичної операції (АТО) на Донбасі українська металургійна промисловість мала низку проблем системного характеру, до яких відносились:

– низький техніко-технологічний рівень виробництва, що характеризувався високим рівнем зношеності металургійних агрегатів (понад 60%) та домінуванням морально й фізично відсталих технологій виробництва (до 20% сталі виплавлялося мартенівським способом, що практично не використовується у світі, частка безперервно литої сталі була однією з найнижчих у світі – трохи більше 50%);

– висока енерго- і ресурсоємність виробництва, що виражалась у превалюванні ресурсної (особливо сировинної) складової в собівар-

Таблиця 1

Динаміка основних показників розвитку металургійної промисловості країн ЄС

Показники	Роки								2014/ 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Обсяг випуску сталі, млн. т	209,7	197,9	138,8	172,9	177,4	168,5	165,6	169,1	80,6
Обсяг видимого споживання сталі на душу населення, кг/ос.	403,9	371,7	240,7	294,4	310	278,5	274,2	287,7	71,4
Індекс обсягу виробництва металопродукції, % до попереднього періоду	100,6	94,7	72,0	77,4	122,6	94,1	99	101,8	-
Кількість працівників, тис. ос.	406,0	416,2	378,7	367,7	364,1	350,6	336,7	328	80,8
Частка у світовому виробництві сталі, %	15,6	14,9	11,3	12,2	11,7	10,9	10,3	10,2	-
Частка у світовому споживанні готової металопродукції, %	16,0	15,2	10,7	11,3	11,1	9,9	9,3	9,5	-
Обсяг експорту металопродукції, млн. т	161,81	155,6	113,4	134,6	146,1	141,5	133,8	138,4	85,5
Обсяг імпорту металопродукції, млн. т	169,31	162,2	102,6	125,1	144,0	133,3	125,9	133,7	79,0
Обсяг внутрішньорегіональної торгівлі металопродукцією, млн. т	127,71	119,6	81,8	123,0	108,0	101,8	95,1	101,3	79,3

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних European Steel Association: http://www.eurofer.org/; World Steel Association: http://www.worldsteel.org/; Eurostat: http://ec.europa.eu/eurostat

тості вітчизняної металопродукції (витрати на паливно-енергетичні ресурси становили близько 50%, тоді як у промислово розвинених країнах цей показник не перевищує 20%) та постійному зростанні дефіциту металургійних ресурсів (передусім коксівного вугілля та металобрухту);

– низький екологічний рівень металургійного виробництва (частка галузі в загальному обсязі викидів забруднюючих речовин в атмосферу, зокрема діоксиду вуглецю, становила в середньому 20–30%);

– низький рівень інвестиційно-інноваційної активності в галузі (обсяг інвестицій в основний капітал на тонну виплавленої сталі становив не більше 40 дол., що у 3–4 рази менше, ніж у найближчого конкурента – Росії, інновації впроваджували менше 15% металургійних підприємств, частка маловідходних та ресурсозберігаючих процесів у загальному обсязі нових технологічних процесів у металургії не перевищувала у середньому 40%);

– деформації в структурі виробництва, експорту, імпорту та споживання металопродукції: спеціалізація на експорті напівфабрикатів (до 40–45%) та значний імпорт високоякісної продукції кінцевого споживання (плоский прокат з покриттям – 15–20%, вироби з легованої сталі – до 15%) на тлі дуже значної експортної орієнтації галузі (до 80%).

Воєнні дії, що почалися у 2014 р., значно погіршили ситуацію, призвівши до істотного падіння основних фінансово-економічних показників діяльності галузі як у Донецькій та Луганській областях, так і в Україні в цілому (табл. 2).

Таблиця 2

Деякі фінансово-економічні показники діяльності металургії України та Донбасу в 2013–2014 рр.

Показники	Роки		2014/2013, %
	2013	2014**	
Україна			
Індекс металургійного виробництва,%	94,2	85,1	-
Обсяги виробництва, тис. т			
чавун	29,0	24,8	85,3
сталь	33,2	27,1	82,7
прокат готовий чорних металів	17,8	14,4	81,0
труби та трубки, профілі порожнисті зі сталі	1,8	1,5	84,1
Обсяг експорту чорних металів, млн. дол.	17571,1	15235,5	86,9
Обсяг імпорту чорних металів, млн. дол.	5005,9	3322,5	67,1
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол.	6270,5	5538,3	88,3
Фінансовий результат діяльності до оподаткування, млн. грн.	-12081,5	-38640,0	Зменшення збитків у 3,2 рази
Донецька область			
Індекс металургійного виробництва,%	93,7	72,3	-
Обсяги виробництва, тис. т			
чавун	12868,2	10057,1	78,2
сталь	13253,2	9778,6	73,8
прокат готовий чорних металів	7491,9	5339,8	71,3
труби та трубки, профілі порожнисті зі сталі	407,4	341,4	83,8
Обсяг експорту чорних металів, млн. дол.	6892,9	5855,9	85,0
Обсяг імпорту чорних металів, млн. дол.	660,6	157,0	23,8
Обсяг прямих іноземних інвестицій, млн. дол.	574,6	347,8	60,5
Фінансовий результат діяльності до оподаткування, млн. грн.	-5857,6	-716,6	Зменшення збитків у 8,2 рази
Луганська область			
Обсяги виробництва, тис. т			
феросплави	181	106	58,6
сталь без напівфабрикатів, отриманих безперервним литтям	827	279	33,7
труби та трубки, профілі порожнисті зі сталі	105	45,2	43,0
Обсяг експорту чорних металів, млн. дол.	1602,2	954,2	59,6
Обсяг імпорту чорних металів, млн. дол.	158,3	50,8	32,1
Фінансовий результат діяльності до оподаткування, млн. грн.	-1893,3	-20271,9	Збільшення збитків у 10,7 рази

** У 2014 р. без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua/; Головного управління статистики в Донецькій області: http://www.donetskstat.gov.ua/; Головного управління статистики в Луганській області: http://www.lg.ukrstat.gov.ua/

У Донецькій області знизилися обсяги виробництва всіх видів металопродукції, виробництво коксу зменшилось приблизно на 30%, діяльність більшості металургійних підприємств була збитковою, хоча питома вага їх збитків становила лише 3,3% від сумарних збитків усієї промисловості регіону. У Луганській області також відбулося скорочення обсягів виробництва основних видів металопродукції, що призвело до істотних збитків металургійних підприємств, що склали близько половини усіх збитків промисловості регіону. Хоча у порівнянні з підсумками діяльності металургії усієї України результати галузі на Донбасі були значно гіршими.

Це пояснюється тим, що з усіх основних металургійних та коксохімічних підприємств Донецької та Луганської областей (згідно з їх офіційними звітами та повідомленнями) тільки ПАТ «Маріупольський металургійний комбінат імені Ілліча» (ММК ім. Ілліча) та ПАТ «Металургійний комбінат «Азовсталь» (МК «Азовсталь»), розташовані у м. Маріуполь, не зупиняли виробничий процес. Проте внаслідок обмежень поставок сировини та вивозу готової продукції їх виробничі потужності завантажені не повністю. На ММК ім. Ілліча виробнича програма з випуску агломерату, чавуну, мартенівської та конвертерної сталі, гарячекатаного прокату у 2014 р. була виконана приблизно на 70–75%, а навесні 2015 р. інженерно-технічний та адміністративний персонал переводився на 4-денний робочий тиждень.

На підконтрольній Україні території Донбасу знаходяться також ПрАТ «Костянтинівський металургійний завод» (КМЗ), ТОВ «Краматорський феросплавний завод» (КФЗ), ТОВ «Електросталь» (м. Курахове) та ПАТ «Авдіївський коксохімічний завод» (АКХЗ). Однак їх функціонування є досить нестабільним не тільки через проблеми з ресурсним забезпеченням і збутом продукції, а й внаслідок близькості зони бойових дій.

Так, АКХЗ, розташований на лінії фронту, постійно піддається руйнуванням. З липня 2014 р. по липень 2015 р. підприємство призупиняло виробництво 12 разів, з кожною такою зупинкою стан коксових батарей погіршується від температурних стресів [14].

Значна кількість металургійних та коксохімічних підприємств Донецької й Луганської областей на сьогоднішній день опинилися на окупованій території (ПАТ «Єнакієвський металургійний завод» (ЄМЗ) (з Макіївською філією), ПАТ «Алчевський металургійний комбінат» (АМК), ПрАТ «Донецьксталь» – металургійний завод» («Донецьксталь»), ПАТ «Донецький металопрокатний завод» (ДМПЗ), ПрАТ «Донецький електрометалургійний завод» (ДЕМЗ), ПАТ «Харцизький трубний завод» (ХТЗ),

Таблиця 3

Динаміка експорту деяких видів продукції з чорних металів, тис. т

Вид металопродукції	Роки								2014/ 2007, %
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Чавун	1085,9	638,2	253	467,2	795,4	587,1	955,5	897,4	82,6
Феросплави	428,8	333,3	281,8	381,1	327,2	274,5	274,6	342,4	79,9
Відходи та лом чорних металів	23,1	13,3	21,4	28,4	49,5	11,9	0	2,7	11,7
Напівфабрикати з заліза й нелегованої сталі	3622,6	3855,4	1766,1	3517,2	3700,3	2934,9	3992,5	3459,8	95,5
Плоский прокат з заліза або нелегованої сталі без покриття	1121,7	1197,2	826,3	1528,2	2056,9	1497	1636,4	1775,9	158,3
Плоский прокат з заліза або нелегованої сталі холодної прокатки без покриття	116,1	109,3	95,5	162,7	223,5	163,3	155,2	148,9	128,3
Плоский прокат з заліза або нелегованої сталі з покриттям	106	4,4	2,7	1,3	2,5	0,4	0,1	0,5	0,5
Прутки та бруски	689,2	560,5	397,6	540,9	503,8	253,6	294,5	358,2	52,0
Кутики, фасонні й спеціальні профілі із заліза й нелегованої сталі	117,7	101,4	17,6	16,3	31,7	62	71,6	86,9	73,8
Дріт з заліза й нелегованої сталі	119,1	91,3	77,3	62,6	47,1	29,5	36,4	47	39,5
Вироби з нержавіючої сталі	18,5	12	0,7	13,7	20,2	15,7	12,6	12,7	68,6
Вироби з іншої легованої сталі	215,5	174,1	125,4	148,8	230,5	109,2	108,4	156,5	72,6
Вироби з заліза або сталі для залізничних і трамвайних колій	7,9	10,5	2,4	0,9	7,7	1,5	2,9	8,4	106,3
Усього металопродукції	7592,5	7123,6	3852,1	6890,9	8018,2	5961,1	7556,7	7312,9	96,3

Джерело: складено та розраховано автором на основі даних Державної служби статистики України: http://www.ukrstat.gov.ua/

ПАТ «Стахановський завод феросплавів» (СЗФ), ПАТ «Ясинівський коксохімічний завод» (ЯКХЗ), ПрАТ «Макіївкокс», ПрАТ «Єнакієвський коксохімпром» (ЄКХП), ПАТ «Донецькокс», ПАТ «Алчевський коксохімічний завод» («Алчевськкокс»).

З другого півріччя 2014 р. ці підприємства, на яких працює майже 50 тис. осіб, змушені були постійно призупиняти свою діяльність унаслідок активних воєнних дій. Більше половини з них не працюють і на сьогоднішній день. Підприємства, що змогли відновити виробництво (наприклад, «Донецьксталь», ЄМЗ, АМК), стикаються, головним чином, з проблемами дефіциту сировини та вивозу готової продукції внаслідок значних руйнувань транспортної інфраструктури та економічної блокади тимчасово непідконтрольних Україні територій. З цієї причини їх потужності були завантажені у середньому на 40%, а фінансові результати – від'ємними.

Єдиним позитивним моментом діяльності металургійної промисловості Донбасу є те, що основні виробничі потужності металургійних підприємств, розташованих на окупованій території (доменні печі, конвертери, прокатні стани тощо), не постраждали внаслідок бойових дій. Руйнування торкнулися в основному електричних мереж, газопроводів, транспортних засобів, зокрема, рухомого складу заводів. Хоча ці пошкодження доволі оперативно усувалися власними силами підприємств, однак їх повноцінна робота на разі є неможливою, адже воєнні дії призвели до значного загострення вже існуючих проблем металургійної промисловості та появи абсолютно нових, пов'язаних виключно зі збройним протистоянням.

Результатом бойових дій на Донбасі та інших негативних тенденцій розвитку металургії стало зменшення обсягів експорту недорогоцінних металів та виробів з них до країн ЄС у 2014 р. порівняно з довоєнним 2013 р. на 143,3 млн. дол. (на 3,1%). Особливо це стосувалося чорних металів, частка яких у загальному обсязі метало експорту України була найбільшою – 88,1% (табл. 3).

Висновки. Унаслідок погіршення стану і негативних тенденцій розвитку європейської металургійної промисловості та загострення раніше не вирішених системних проблем функціонування галузі в Україні конкурентні позиції українських металургів на ринку країн ЄС виглядають досить хиткими. Існує серйозна загроза і надалі залишитися постачальником до Євросоюзу сировини й напівфабрикатів, і лише за умови, що європейські компанії зосередяться на випуску високоякісної продукції і не стануть збільшувати обсяги виробництва власних напівфабрикатів.

Відкриття європейського ринку, згідно з умовами Угоди про асоціацію, не означає автоматичного зростання обсягів експорту вітчизняної металопродукції. Це тільки надає можливість здійснювати торговельну діяльність за означеними правилами, які надаватимуть перевагу здебільшого європейським партнерам за рахунок розвиненості у країнах ЄС інституційного середовища та використання у практичній діяльності визначених у документі норм та стандартів протягом багатьох років.

Для збереження та розширення присутності на європейському ринку Україні необхідні скоординовані дії держави, бізнесу та науки, пріоритетними серед яких мають стати модернізація виробництва з акцентом на зниженні його енерго- й ресурсоємності та підвищенні екологічності й стимулювання розвитку внутрішнього ринку металопродукції, де проходили б апробацію українські інноваційні розробки. Це забезпечить конкурентоспроможне співвідношення ціна/якість на вітчизняну металопродукцію, допоможе знизити залежність галузі від експорту та дозволить вибудовувати ділові стосунки з європейськими партнерами на рівних.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Данилишин Б. Есть ли будущее у украинской металлургии / Б. Данилишин / Блог Богдана Данилишина. – 2015. – 17 апреля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://blogs.lb.ua/bogdan_danylysyn/302140_li_budushchee_ukrainskoy.html.
2. Оцінка впливу Угоди про асоціацію/ЗВТ між Україною та ЄС на економіку України : [наукова доповідь] / За ред. акад. НАН України В.М. Геєця, чл.-кор. НААН України, д-ра екон. наук Т.О. Осташко, чл.-кор. НАН України, д-ра екон. наук Л.В. Шинкарук ; НАН України, ДУ «Ін-т екон. та прогнозув. НАН України». – К., 2014. – 102 с.
3. Кизим М.О. Можливості і загрози від членства України в СОТ для металургійної галузі економіки в умовах співпраці з країнами ЄС і Митного союзу ЄврАзеС / М.О. Кизим [та ін.] // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 89–99.
4. Економічна складова Угоди про асоціацію між Україною та ЄС: наслідки для бізнесу, населення та державного управління / Під ред. І. Бураковського, В. Мовчан ; Інститут економічних досліджень і політичних консультацій. – К., 2014. – 139 с.
5. Горохова Т.В. Визначення тактичних проблем адаптації металургійних підприємств України в умовах євроінтеграційних процесів / Т.В. Горохова, М.І. Лукаш // Економічний аналіз : зб. наук. праць Тернопільського нац. ек. ун-ту ; редкол.: В.А. Дерій (гол. ред.) [та ін.]. – Тернопіль : Економічна думка, 2014. – Т. 18. – № 2. – С. 127–133.
6. Осипов В.М. Проблеми імплементації екологічних вимог Директив ЄС у гірничо-металургійний комплекс України / В.М. Осипов, В.В. Венгер, Ю.А. Олександренко // Економіст. – 2015. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-ekonomist.com/10385-problemi-mplementacyi-ekologchnih-vimog-direktiv-yes-u-grnicho-metalurgyniy-kompleks-ukrayini.html.
7. Угода про асоціацію між Україною, з однієї сторони, та Європейським Союзом, Європейським співтовариством з атомної енергії і їхніми державами-членами, з іншої сторони // Офіційний вісник України. – 2014. – № 75. – Т. 1. – Ст. 2125.
8. Circular Economy. Ensuring Europe's Competitiveness /

The European Steel Association. EUROFER [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurofer.org/News%26Media/PublicationsLinksList/Eurofer%20supplement%202015%20W-O%20PMagz.pdf.
9. Manifesto 2014 for the Members of the European Parliament / The European Steel Association. EUROFER [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurofer.org/News%26Media/PublicationsLinksList/201406-Manifesto2014_EP.pdf.
10. A Steel Roadmap for a Low-Carbon Europe 2050 / The European Steel Association. EUROFER. – Brussels, 2013. – 35 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurofer.org/eurofer/Publications/pdf/2013-Roadmap.pdf.
11. Pardo N. Prospective Scenarios on Energy Efficiency and CO2 Emissions in the EUIron&Steel Industry / N. Pardo, J.A. Moya, K. Vatopoulos / European Commission. Joint Research Centre. Institute for Energy and Transport. – Luxembourg: Publications Office of the European Union, 2012. – 50 p. [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.eurosfaire.prd.fr/7pc/documents/1355390994_jrc_green_steel.pdf;
12. Action Plan for a competitive and sustainable steel industry in Europe / European Commission. – Brussels, XXX COM(2013) 407. – 23 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/enterprise/sectors/metals-minerals/files/steel-action-plan_en.pdf.
13. Emergency EU summit on Steel: «Take full set of available trade defence measures» says steel industry / The European Steel Association. EUROFER. – Brussels, 2015. – 09 November [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurofer.org/News%26Media/Press%20releases/Emergency%20EU%20summit%20on%20st.fhtml.
14. За год Авдеевский КХЗ останавливался 12 раз – гендиректор Муса Магомедов // Дело. – 2015. – 15 июля [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://delo.ua/business/za-god-avdeevskij-khz-ostanavlivalsja-12-raz-musa-magomedov-300292/?supdated_new=1436967485.

УДК 330.8

Овчиннікова М.А.
асистент кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ГЕНЕЗИС ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙ

GENESIS AND INTERCOMMUNICATION OF INVESTMENTS AND INNOVATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні аспекти розвитку інвестиційної та інноваційної теорії, досліджено особливості інвестицій та інновацій. Встановлено існування залежності між інноваційними змінами та ефективністю інвестицій у науково-технічний розвиток, а також їх вплив на коливання темпів економічного розвитку.

Ключові слова: інвестиції, інновації, капітал, науково-технічний прогрес, теорія економічних циклів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты развития инвестиционной и инновационной теории, исследованы особенности инвестиций и инноваций. Установлено существование зависимости между инновационными изменениями и эффективностью инвестиций в научно-техническое развитие, а также их влияние на изменения темпов экономического развития.

Ключевые слова: инвестиции, инновации, капитал, научно-технический прогресс, теория экономических циклов.

ANNOTATION

The article describes theoretical aspects of development of investment and innovation theory, the features of development of investment and innovation. The existence of dependencies between innovative change and efficiency investment in scientific and technical development and their impact on the pace of economic development.

Keywords: investments, innovations, capital, scientific and technical development, theory of economic cycles.

Постановка проблеми. Досвід розвинених країн світу підтверджує, що сталий економічний розвиток будь-якої країни залежить від ефективності процесу оновлення технологій, стимулювання передачі наукових розробок із сфери знань у виробничу сферу, що досягається за допомогою розвитку системи освіти, ринку інтелектуальної власності, створення інноваційної інфраструктури.

Організація таких процесів нерозривно пов'язана із інвестиційними затратами на національному, регіональному та місцевому рівнях. В свою чергу, інновації забезпечують ефективність інвестицій та відкривають шляхи новим продуктам і виробництвам, як правило, більш досконалим та якіснішим.

Але здійснення інвестиційно-інноваційних змін неможливо без розуміння особливостей розвитку інвестицій та інновацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження та розвиток теорії інвестицій зробили такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: І. Бланк, М. Герасимчук, К. Гуменна, А. Дука, Д. Єрміліна, С. Захарін, В. Осецький, А. Пересада, А. Поручник, Л. Сейдаметова, Н. Татаренко, В. Федоренко, А. Чухно та ін. Дослідженню розвитку теорії інновацій присвячено праці Ю.М. Бажала, О.Г. Баранова, К.А. Вареника, М.А. Вельковича, О.Б. Жихоря, О.О. Завгородньої, О.О. Лапко, Р.М. Нуреєва, З.М. Пересунько, О.М. Пєтухової, Ю.В. Яковца та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У роботах вищезазначених науковців розкрито теоретичні аспекти інвестиційної та інноваційної теорії та проблеми структуризації існуючих економічних теорій, що досліджують вплив технологічних змін на економічні процеси. Проте у своїх дослідженнях науковці використовують різні підходи до виділення та класифікації цих теорій [1]. Така неоднорідність поглядів на еволюцію вчення про інвестиції та інновації та методологію пізнання інноваційно-інвестиційних процесів викликає потребу у більш детальному розгляді цього питання.

Мета статті полягає у дослідженні генезису і взаємозв'язку інвестицій та інновацій, а також визначенні їх ролі у забезпеченні економічного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблемам визначення сутності і ролі інвестицій у розвитку світового господарства особливу увагу приділяли відомі зарубіжні науковці-класики: Ф. Бастіа, Ж. Батіст Сей, Е. Бем-Беверік, П. Буагільбер, Ф. Візер, Дж. Кейнс, Ф. Кене, Т. Мальтус, Т. Манн, К. Маркс, А. Маршалл, К. Менгер, С. Міль, В. Парето, В. Петті, А. Пігу, Д. Рікардо, Н. Сеніор, А. Сміт, Ж. Тюрго, Дж.І. Фішер, М. Фрідман, Д. Юм, та ін.

Теоретичні та методологічні основи розвитку інновацій, технологій та впливу на них інвестиційних потоків займали значне місце у системі наукових досліджень практично усіх економічних шкіл і течій та знайшли своє відображення у роботах таких відомих зарубіжних вчених, як: М.Д. Кондратьєв, С. Кузнець, К. Маркс, Г. Менш, Д. Рікардо, А. Сміт, М. Туган-Барановський, І. Фішер, К. Фрімен, Е. Хансен, Й. Шумпетер та ін.

Системні за своїм змістом теорії інвестицій були сформовані в середині XVI–XVII ст. Представники наукової школи меркантилізму Т. Манн, Д. Юм, Дж. Ло, Ж. Кольбер, Л. Зекендорф, Й. Бехер, Ф. Фон Горінг досліджують сферу обігу, яку ідентифікують як середовище

«породження грошей грошима», тобто зростання обсягів капіталу, таким чином, ототожнюючи гроші і капітал. Вони вважали, що єдиний засіб збагачення країни – це реальні гроші, які одночасно були й основою як для розвитку виробництва, так і для збільшення обсягів торгівлі [2]. Меркантилісти першими обґрунтували необхідність регулювання умов, які забезпечують формування інвестиційних ресурсів та приплив їх в країну з-за кордону. Збільшення грошових нагромаджень при одночасному зниженні їх вартості, на їх думку, було головним фактором стимулювання інвестиційної активності [3].

На відміну від меркантилістів, об'єктом аналізу яких були процеси, що відбуваються в обігу, представники класичної школи В. Петті та П. Буагільбер переносять дослідження у сферу виробництва. Англійський економіст В. Петті стає засновником трудової теорії вартості, де одним з висновків є те, що прибуток можна вважати джерелом інвестицій. В. Петті вважає, що для збільшення обсягів інвестицій потрібно впливати на фактори, від яких залежить прибуток, а саме на заробітну плату та розмір ренти [2]. Французький економіст П. Буагільбер вважає джерелом інвестицій доходи від виробництва, тому для економічного розвитку країни потрібен вільний обмін між галузями виробництва і відшкодування витрат виробникам. Це може бути забезпечено через міжгалузевий поділ праці за умов вільної конкуренції. Вільне ціноутворення визначає розміри прибутків, отже, й розміри інвестицій у галузь, що ці прибутки забезпечує [2].

Класичну політичну економію після П. Буагільбера представила школа фізіократів, засновником якої став Ф. Кене, автор вчення «про природний порядок», теорії чистого продукту і продуктивної праці. Він вперше зробив спробу структурувати інвестиції, розділивши їх на первинні й щорічні аванси. Під первинними авансами розумілися витрати на придбання сільськогосподарських машин, робочої худобини, які в сукупності представляли собою фонд землеробського устаткування з терміном обороту в 10 років. Щорічні аванси, у свою чергу, складаються з витрат на насіння, наймання сільськогосподарських робочих й інших подібних витрат, які вимагають щорічного відновлення [3].

Послідовник фізіократичних ідей Ж. Тюрго у своїх дослідженнях намагався пояснити проблему капіталу, який він визначає як «нагромаджену вартість» та джерело інвестицій. На думку Ж. Тюрго, основною формою капіталу є землеробський капітал, а головна форма доходу – земельна рента. Він вперше визначив різницю між грошима і капіталом. Капітал на відміну від грошей приносить дохід, який поділяється на дві частини. Перша частина слугує для відшкодування витрат, пов'язаних зі створенням продукту, у тому числі на оплату праці робітників, друга – це прибуток на капітал і земельна рента [4].

Таким чином, фізіократи до інвестицій відносили лише продуктивну форму капіталу, використаного в землеробстві. Інвестування, відповідно до поглядів фізіократів, є процес, спрямований на відновлення й збільшення використовуваного капіталу, за допомогою якого відбувається виробничий процес у сільському господарстві й збільшується багатство націй [5].

Дослідження причин прирощення капіталу продовжено представниками англійської школи політичної економії А. Смітом та Д. Рікардо.

А. Сміт у праці «Дослідження про природу й причини багатства народів» говорить про процес вкладання капіталу, фактично досліджуючи питання інвестування, однак не вводячи самого цього терміна. Він виводить залежність між процентом на гроші та прибутком від вкладання грошей (інвестицій): «Можна визнати за правило, що відсоток на гроші буде вищим у тих випадках, коли можливо отримати більший прибуток від вкладання грошей у яку-небудь справу» [6].

Як зазначають багато сучасник дослідників генезису теорії інновацій [9–13], А. Сміт у своїх дослідженнях одним з перших приділяє увагу питанням впливу досягнень у сфері технології та техніки на економічний розвиток. Він вважав поділ праці фактором підвищення продуктивності та зростання капіталу за рахунок «винаходів найбільш відповідних знарядь і машин для виконання роботи» [6] тим самим дав розуміння необхідності науково-технічного розвитку та інноваційної складової у процесі інвестування для розвитку виробництва.

Далі дослідження впливу технічного прогресу на виробничі витрати та розмір прибутку на капітал продовжив Д. Рікардо. У роботі [7] він підкреслював, що вартість товарів складається не тільки з праці, безпосередньо затраченої на їх виробництво, а й з капіталу, тобто їжі, одягу, праці, витраченої на знаряддя, інструменти, матеріали, що використовуються у виробництві. Так, збільшення прибутку на капітал може відбуватись за рахунок зниження витрат праці, яке відбувається при удосконаленні машин та інструментів, використаних у виробництві. Таким чином, Рікардо підводить до того, що інноваційні процеси підвищують інвестиційну привабливість виробництва того чи іншого товару.

Вплив досягнень у сфері техніки та технологій на економічний розвиток вивчав видатний вчений-економіст К. Маркс [8]. Вчений узалежнював інвестиційну активність від прибутку і брав до уваги дію загального закону капіталістичного нагромадження. На його думку, інвестування здійснюється передовсім у досягнення науково-технічного прогресу, що дає змогу капіталісту здешевити основний капітал, зменшити його витрати на одиницю продукту [2]. Гонитва

за додатковою вартістю і самозростання капіталу сприяють невпинному розширенню виробництва та економічному піднесенню. Цей процес супроводжується підвищенням попиту на робочу силу, скороченням безробіття та підвищенням розмірів заробітної плати. Останнє веде до зниження норми прибутку, підриваючи тим самим стимули до інвестування, що викликає різке зниження сукупного попиту (в першу чергу інвестиційного). Неминучим наслідком цього є економічна криза, зростання безробіття, падіння реальної заробітної плати та знецінення капітальних запасів. Відтак, створюються передумови для підвищення норми прибутку і відновлення інвестиційної активності, що веде економіку до піднесення. Тим самим розпочинається новий цикл [14]. Як зазначає К. Маркс, у цьому охоплюючому цілий ряд років циклі взаємопов'язаних між собою оборотів, в яких капітал прикріплений своєю основною частиною, дана матеріальна основа періодичних криз, причому підприємства послідовно переживають періоди послаблення, середньої діяльності, стрімкого розмаху, кризи. Хоча періоди вкладення капіталу досить різні й не збігаються один з одним, однак криза завжди є вихідним пунктом для великих нових вкладень капіталу; таким чином, розглядаючи справу з погляду всього суспільства, вона більшою чи меншою мірою створює нову матеріальну основу для наступного циклу оборотів [14]. Отже, К. Маркс висуває положення, що матеріальною підставою середньострокового економічного циклу є рух основного капіталу, з оновлення якого, а отже, з активізації інноваційно-інвестиційних процесів, починається вихід із чергової економічної кризи [15].

Видатний український учений М.І. Туган-Барановський, спираючись на дослідження К. Маркса, виклав свою теорію економічних циклів та пов'язав причину економічних криз з особливостями відтворення основного капіталу. У праці [16] він проаналізував різні підходи до пояснення циклічного характеру розвитку виробництва і дійшов висновку, що періодична зміна спадів та піднесення у розвитку промисловості викликається не законами споживання, а законами виробничого нагромадження.

Важливим методологічним відкриттям був висновок, що і кризова фаза, і відповідне обмеження процесів інвестування та накопичення вільного грошового капіталу спричинюються саме технологічною вичерпаністю діючих виробництв, коли інвесторам стає невигідним відтворювати старі галузі і відповідні фінансові ресурси, покидаючи ці галузі, нагромаджуються у грошовій формі вільного позичкового капіталу, шукаючи собі нове застосування [17].

Дослідження М.І. Туган-Барановського знаходять своє продовження у працях М.Д. Кондратьєва. Так, у роботі [18], проаналізувавши економічні показники провідних країн Європи та США за значний період часу (100–140 років), він визначив великі цикли економічної динаміки тривалістю 48–55 років («довгі хвилі Кондратьєва») та звернув увагу на те, що початок кожної хвилі характеризувався пожвавленням технічних винаходів і впровадженням їх у промисловість.

Теорія «довгих хвиль» Кондратьєва активно використовується сучасними економістами у відпрацюванні перспективи технологічного розвитку країн. За цією теорією процес розвитку техніки та технологій виробництва, починаючи з промислової революції другої половини XVIII ст., налічує шість хвиль, в результаті яких сформувалося шість технологічних укладів (табл. 1).

Таким чином, розглядаючи циклічний характер розвитку суспільного виробництва, М.Д. Кондратьєв виявив важливу роль інновацій в економічній системі.

Послідовником теорії економічних циклів був видатний австрійський економіст Й. Шум-

Таблиця 1

Зміна технологічних укладів [19]

Технологічний уклад (ТУ)	Роки	Визначальні фактори	Технологічне ядро
I	1780–1830	Текстильні машини	Текстиль, виплавка чавуна; обробка заліза, будівництво каналів, водяний двигун
II	1830–1880	Паровий двигун	Залізничний та пароплавний транспорт; вугільна промисловість, чорна металургія
III	1880–1930	Електродвигун	Електротехнічне машинобудування, виробництво та прокат сталі, неорганічна хімія, лінії електропередач
IV	1930–1970	Двигун внутрішнього згорання, нафтохімія	Автомобілебудування, літакобудування, ракетобудування, кольорова металургія, синтетичні матеріали, органічна хімія, виробництво та переробка нафти
V	1970–2010	Мікроелектронні компоненти	Електронна промисловість, обчислювальна техніка, оптичне волокно, програмне забезпечення, інформаційні технології, лазерні технології
VI	2010–2040	Нанотехнології, геліота ядерна енергетика	Наноелектроніка, молекулярна та нанофотоніка, наноматеріали, нанобіотехнологія, наносистемна техніка

Джерело: узагальнено автором

петер, який у роботі [20] розвинув теорію періодичних коливань кон'юнктури, у якій пов'язав цикли економічного розвитку з інноваційною діяльністю. Він стверджував, що масова поява нових технологій веде до економічного піднесення. Принциповим положенням теорії

Й. Шумпетера є висновок про те, що «нове, як правило, не виростає із старого, а з'являється поруч із старим, витісняє його і замінює всі відносини таким чином, що виникає необхідність у специфічному процесі «розміщення» [20]. Тому «піднесенню» передує структурна перебудова, а наступний розвиток – це не просто продовження попереднього, а новий розвиток, який породжується іншими умовами і почасти іншими людьми [21].

Далі у своєму дослідженні [22] Й. Шумпетер, який вважається засновником теорії інноваційного розвитку, вперше ввів у науковий обіг термін «інновація» та запровадив поняття базових і вторинних нововведень, визначив відмінність між товарними й технологічними інноваціями.

Дослідження Й. Шумпетера отримали своє продовження у працях Г. Менша, Б. Твіса, К. Фрімена, Е. Денісона. Завдяки їх дослідженням остаточно сформувався погляд на інновації як на головний чинник соціально-економічного розвитку.

Висновки. Отже, дослідження генезису інвестицій та інновацій дає розуміння того, що інноваційні зміни нерозривно пов'язані з інвестиціями у науково-технічний розвиток, що визначає коливання темпів економічного росту та ефективність суспільного відтворення. Безперечно, інвестиції та інновації належать до найважливіших тем досліджень багатьох науковців минулого та сучасності, але й сьогодні головним завданням економічної науки залишається дослідження впливу інвестиційних та інноваційних змін на соціальний і економічний розвиток будь-якої країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Овчиннікова М.А. Огляд сучасних досліджень розвитку теорії інновацій / М.А. Овчиннікова // Прогнозування соціально-економічного розвитку національної економіки : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції (Дніпропетровськ, 26–27 грудня 2014 р.) : у 3-х ч. Ч. 1. – Дніпропетровськ : Перспектива, 2014. – С. 104–107.
2. Татаренко Н.О. Теорія інвестицій : [навч. посіб.] / Н.О. Татаренко, А.М. Поручник. – К. : КНЕУ, 2000. – 160 с.
3. Сайдаметова Л.Д. Эволюция теории инвестиций / Л.Д. Сейдаметова // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 156. – С. 57–66.
4. Історія економіки та економічної думки: від ранніх цивілізацій до початку XX ст. : [навч. посіб.] / За ред. В.В. Козюка, Л.А. Родіонової. – К. : Знання, 2011. – 566 с.
5. Ячменьова В.М. Особливості інвестиційної стратегії підприємства / В.М. Ячменьова, Т.М. Чугунова, А.В. Супрунова // Культура народов Причерноморья. – 2006. – № 88. – С. 148–152.
6. Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народа (отдельные главы) / А. Смит. – Петрозаводск : Петроком, 1993. – 340 с.
7. Риккардо Д. Начала политической экономии и принципы налогообложения / Д. Рикардо ; пер. с англ. – М. : Эконом-Ключ, 1993. – 347 с.
8. Маркс К. Капитал. Критика политической экономии : в 4-х т. Т. 1. Процесс пр-ва капитала / К. Маркс. – М. : Политиздат, 1983. – 905 с.
9. Антонюк Л.Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації : [монографія] / Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук. – К. : КНЕУ, 2003. – 394 с.
10. Баранов О.Г. Інноваційні теорії: представники і проблема структуризації / О.Г. Баранов // Історія народного господарства та економічної думки України. – 2009. – Вип. 42. – С. 45–56.
11. Пересунько З.М. Теоретичні аспекти розвитку інноваційної теорії / З.М. Пересунько // Ефективна економіка. – 2013. – № 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2192.
12. Кудашов В.И. Генезис теории инновационного развития / В.И. Кудашов, М.М. Шоломицкая // Экономика и управление: научный и производственно-практический журнал. – 2011. – № 3. – С. 58–65.
13. Муляр О.Д. Еволюція теорії інновацій та її розвиток в аграрній сфері виробництва / О.Д. Муляр // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 50–61.
14. Базилевич В.Д. Історія економічних вчень : [підручник] / За ред. В.Д. Базилевича. – К. : Знання, 2004. – 1300 с.
15. Завгородня О.О. Теорія інновацій: проблеми розвитку і категоріальної визначеності / О.О. Завгородня // Економічна теорія. – 2006. – № 4. – С. 27–39.
16. Туган-Барановский М.И. Промышленные кризисы. Очерк из социальной истории Англии / М.И. Туган-Барановский ; отв. науч. ред. Т.И. Деревянкин. – К. : Наук. думка, 2004. – 368 с.
17. Бажал Ю.М. Актуальність ідей М.І. Туган-Барановського для теорії економічного розвитку / Ю.М. Бажал // Михайло Іванович Туган-Барановський: особистість, творча спадщина і сучасність : [монографія] ; під заг. ред.
18. О.О. Шубіна, А.А. Садкова. – Донецьк : Каштан, 2007. – С. 196–213.
19. Кондратьев Н.Д. Проблемы экономической динамики / Н.Д. Кондратьев ; редкол.: Л.И. Абалкин (отв. ред.) [и др.]. – М. : Экономика, 1989. – 526 с.
20. Глазьев С.Ю. Стратегия опережающего развития России в условиях глобального кризиса / С.Ю. Глазьев. – М. : Экономика, 2010. – 255 с.
21. Шумпетер Й. Теорія економічного розвитку: Дослідження прибутків, капіталу, кредиту, відсотка та економічного циклу / Й. Шумпетер. – К. : Києво-Могилянська академія, 2011. – 242 с.
22. Бажал Ю.М. Інноваційна теорія економічної політики / Ю.М. Бажал // Економіка Радянської України. – 1991. – № 3. – С. 11–21.
23. Joseph Schumpeter, Business Cycles. New York Toronto London : McGraw-Hill Book Company, 1939. – 461 p.

УДК 338

Потравка Л.О.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Херсонський державний аграрний університет

ВИНИКНЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ НА ЕТАПІ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

ORIGIN SYNERGISTIC EFFECT ON STAGE OF ECONOMIC INTEGRATION UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Під час досліджень визначено необхідність обґрунтування методики розрахунку синергетичного ефекту. Визначено ефективну методику розрахунку синергетичного ефекту в процесі інтеграції економічних систем. Доведено необхідність проведення подальших досліджень трансформації економіки України на основі синергетичної парадигми.

Ключові слова: інтеграція, трансформація, синергетичний ефект, структурні витрати, функціональні витрати, структура, оптимізація.

АННОТАЦИЯ

Во время исследований определена необходимость обоснования методики расчета синергетического эффекта. Определена эффективная методика расчета синергетического эффекта, который образуется в процессе интеграции экономических систем. Доказана необходимость проведения дальнейших исследований трансформации экономики Украины на основе синергетической парадигмы.

Ключевые слова: интеграция, трансформация, синергетический эффект, структурные расходы, функциональные расходы, структура, оптимизация.

ANNOTATION

During the research identified the need to study methods of calculating a synergistic effect. Effective method of calculation defined synergies in the integration of economic systems. The necessity of further research transformation of Ukraine's economy based on synergetic paradigm.

Keywords: integration, transformation, synergy effect, structural expenses, functional costs structure optimization.

Постановка проблеми. Сучасний етап досліджень трансформацій національної економіки ускладнено відсутністю методики визначення ефективності перебігу певних етапів загального трансформаційного процесу. Насамперед це пояснюється складністю та багатогранністю трансформаційних перетворень та всеохоплюючим її впливом на життєдіяльність суспільства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У процесі досліджень були використанні наукові здобутки засновників теорії синергії: Лоренца Е., Фейнмана, Г. Хакена, І. Пригожина, В.-Б. Занга, Р. Євстєгнєєва та Л. Євстєгнєєвої, С. Капиці, С. Курдюмова. У написанні статті були використані результати досліджень вітчизняних авторів: М. Яновського, Ю. Макогона, О. Рябчина, а також російських дослідників: І. Прангішвілі, Є. Алєксандрова, Стеблякової, Краснова Г., Виноградова В., Л. Мусаєва, Кокіна О., Чеп'юка О.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Дослідженнями відомих авторів підтверджується актуальність синергетичного спрямування досліджень економічної системи. У цьому контексті актуальним залишається проблема визначення синергетичного ефекту трансформацій.

Постановка завдання. Метою дослідження є визначення синергетичного ефекту на інтеграційному етапі трансформації економічної системи на основі запропонованих методик та окреслення кола першочергових завдання щодо їх вдосконалення.

Виклад основного матеріалу. Теорія соціальної самоорганізації, побудована на принципах синергетичного підходу, дозволяє з нової позиції досліджувати проблеми історичного детермінізму, природи соціально-економічних криз, визначати критерії соціального прогресу, можливість довгострокового економічного прогнозування, можливості коеволюції природи та суспільства. Синергетичний підхід базується на принципі системності, розвитку, ізоморфізму, типології систем. Синергетику часто визначають як науку про самоорганізацію систем різної природи, у тому числі економічної.

Синергетичний ефект в економіці означає перевищення сукупних результатів діяльності інтегрованих економічних систем від суми результатів діяльності підприємств до їх об'єднання в інтегровану економічну систему [1]. Структура синергетичного ефекту детально досліджена Р. Метьюзом [2]. Автором визначено два основних джерела синергії: субаддититивність та супераддитивність. Природа субаддититивності полягає у зниженні сукупних витрат об'єднаних підприємств за умов збереження існуючих обсягів виробництва. Відомо, що функція з властивостями субаддитивності, якщо значення функції від суми змінних менше або дорівнює сумі значень функцій від кожної із змінних, тобто виконується умова:

$$F=(x1+x2+\cdots xn)\leq F(x1)+F(x2)+\cdots F(xn).$$

Субаддитивність витрат в інтегрованій економічній системі виражається у зменшенні повних витрат на випуск продукції у порівнянні з витратами на випуск продукції окремих підприємств до об'єднання у інтегровану структуру. Таким чином інтегрована система отримає значний прибуток ніж сума прибутку підприємств до інтеграції. У цьому проявляється супераддитивність. Функція має властивості супераддитивності, якщо має місце така нерівність:

$$F(x1+x2+\cdots xn)\geq F(x1)+F(x2)+\cdots F(xn).$$

Враховуючи результати досліджень Р. Метьюза синергія має два види: сиренгія розширення та синергія зв'язку. Синергія розширення включає синергію субаддитивності та синергію супераддитивності [2]. Синергія розширення є результатом отримання кожної з інтегруючих економічних систем можливості використовувати ресурси іншої системи. Синергія зв'язку включає тільки синергію, що виникає за рахунок супераддитивності та спостерігається у разі появи якісно нового ресурсу, який реалізується у зовнішнє середовище. Фактори, що визначають витрати можна поділити на структурні та функціональні, оскільки вони тісно пов'язані то оптимальна структура економічної системи забезпечує найефективніше виконання нею функцій [3].

Функціонування економічної системи необхідно звести до рівня вигляду сукупності елементарних процесів, що поділяють на функціональні, формуючих сам зміст системи та структурні, направлені на підтримку та розвиток інфраструктури. Для економічної системи функція стану економічної діяльності найбільш вдало відображено методикою Краснова Г. та В. Виноградова [1].

$$Q=P+F+C;$$

де Q – кількість ресурсу, отриманого в результаті виробничої діяльності економічної системи

P – кількість ресурсу, що забезпечує прибуток економічної системи;

F – кількість ресурсу, витраченого на функціональні витрати;

C – кількість ресурсу, витраченого на структурні витрати.

Для визначення обсягу синергетичного ефекту необхідно розглядати аграрний сектор економіки як систему, що інтегрується у систему світового ринку сільськогосподарської продукції. Можна визначити ці дві економічні системи $Q1=(P1,F1,C1)$ та $Q2=(P2,F2,C2)$. В результаті інтеграційного процесу виникає інтегрована економічна система з функцією стану Q3(P3,F3,C3) при цьому характеризується відсутністю синергетичного ефекту:

$$Q=Q1+Q2=P1+F1+C1+P2+F2+C2=$$
$$=(P1+P2)+(F1+F2)+(C1+C2).$$

Функціональні витрати інтегрованої економічної системи $F3=(F1+F2)$. За таких умов структурні витрати інтегрованої економічної системи можна виразити:

$$C3=(C1+C2).$$

Важливо зазначити, що структурні витрати мають високий ступень невизначеності, що пов'язана з складно передбачуваними змінами зовнішнього середовища та невизначеністю змін економічної взаємодії елементів системи. Структуру економічної системи можна характеризувати ступенем організованості. Для оцінки ступеня організованості слід використовувати методику, що запропонована Є. Александровим [4] з використанням надлишковості:

$$R=1-\frac{S}{S_{max}};$$

де S – значення ентропії системи;

S_{max} – максимальне значення ентропії системи.

Важливо зазначити, що явище ентропії в економіці на даному етапі активно досліджується, зокрема, І. Прангішвілі вважає ентропію кількісною мірою невизначеності економічної системи, а мірою її виміру – кількість доступної інформації про системи [5]. У цьому контексті слід врахувати інформаційну ентропію, що є мірою внутрішньої впорядкованості інформаційної системи. Збільшення ентропії відбувається за умови хаотичного розподілу інформаціях ресурсів та зменшення за наявністю упорядкування. У дослідженнях економічних систем використовують статистичну ентропію, коли $S_{max}=1$, тоді:

$$R=1-S.$$

У цьому виразі R вважають мірою порядку економічної системи, а S – мірою хаосу. Згідно досліджень І. Прагнашвілі для стійкого еволюційного розвитку складної соціально-економічної системи співвідношення порядку та хаосу:

$$X=\frac{R}{S}=\frac{\sqrt{5}-1}{2}.$$

Таким чином, розвиток економічної системи передбачає відносно незначне збільшення ентропії та збільшення обсягу факторів виробництва. можна. У праці О. Кокіна та О. Чєп'юка простежений зв'язок зміни ентропії економічної системи зі змінами її структури, яка виражається у співвідношенні вартості активів та інвестиційній вартості. Незважаючи на те, що прибуток є результатом впорядкованих дій елементів економічної системи, все одно він тісно пов'язаний з невизначеністю, що обумовлюється структурними витратами.

$$X=F/C.$$

F – реалізується у результаті впорядкованих дій, що обумовлені технологічними процесами;

C – має високий ступень невизначеності в економічній системі.

Наступним моментом є встановлення функціонального зв'язку між F та C.

$$C=F\left\{\frac{S}{(1-S)}\right\}.$$

Тоді функцію інтегрованої економічної системи представимо:

$$Q=P3+F3\left\{\frac{1}{(1-S3)}\right\}.$$

У цьому випадку $S3$ є ентропією інтегрованої економічної системи.

$$(F1+F2)\left\{\frac{S3}{(1-S3)}\right\}=F1\left\{\frac{S1}{(1-S1)}\right\}+F2\left\{\frac{S2}{(1-S2)}\right\}.$$

Позитивний синергетичний ефект від об'єднання буде спостерігатися за умови:

$$P3>(P1+P2).$$

Пропонується представити ефективність діяльності як: Q/Z, де $Z=C+F$ (повні витрати), в той час коли для позитивного значення синергетичного ефекту необхідно виконання нерівності:

$$\frac{Q3}{Z3} > \frac{Q1}{Z1} + \frac{Q2}{Z2}, \text{або } \frac{Q1+Q2}{Z3} > \frac{Q1}{Z1} + Q2/Z2 \cdot$$

Таким чином, слід визначити синергетичний ефект від об'єднання економічних систем в інтегровану економічну систему має бути позитивним за умови:

$$Z3 < \{\frac{Z3\left[\left(\frac{Q1}{Q2}\right)-1\right]}{\left[\left(Q1 * \frac{Z2}{Q2} * Z1\right)-1\right]} \cdot$$

Тепер є можливість визначити умови для ентропії інтегрованої економічної системи, коли буде спостерігатися синергетичний ефект від об'єднання двох економічних систем за рахунок субаддитивності витрат:

$$S3 < (F1+F2) * (1-S2) *$$
$$\left[Q1 * F2 * \frac{1-S1}{Q2} * F1 * (1-S2) - 1\right] / [F2\left(\frac{Q1}{Q2} - 1\right)].$$

Остання нерівність свідчить про залежність ентропії інтегрованої економічної системи від економічних параметрів Q,F,P. Тому існує можливість визначити ентропію таким чином:

$$S=1-F/(Q-P)$$

Це рівняння можна розглядати як рівняння зв'язку структури економічної системи, яку характеризують ентропією зі змістом, який визначається конкретними економічними параметрами Q та P. Окрім цього, рівняння вказує на визначення структури економічної системи її змістом. Запропонована авторами методика стосується випадку об'єднання двох економічних систем. Об'єднання n кількості економічних систем в одну, ентропію інтегрованої економічної системи, що забезпечує отримання позитивного синергетичного ефекту за рахунок субаддитивності витрат, розраховується таким чином:

$$S < (F) * (1-S_n) * \left[Q_{n-1} * F_n * \frac{1-S_{n-1}}{Q_n} *\right.$$
$$\left. * F_{n-1} * (1-S_n) - 1\right] / [F_n * (\frac{Q_{n-1}}{Q_n} - 1].$$

де, S – ентропія інтегрованої економічної системи;

$F=F1+F2+...F_n$ – сумарні функціональні витрати систем що мають об'єднатися;

S_n – ентропія n-ої економічної системи;

S_{n-1} – значення ентропії в результаті об'єднання n-1 економічної системи;

Q_n – кількість ресурсу, отриманого у процесі виробничої діяльності n-ої економічної системи;

Q_{n-1} – сума ресурсу, яку отримано у результаті виробничої діяльності (n-1).

Таким чином, обґрунтовуючи методику Г. Краснова, В. Виноградова можна зробити висновок, що визначальним фактором для отримання синергетичного ефекту є структура інтегрованої економічної системи. Тому, на даному етапі досліджень першочергового значення набуває необхідність визначення оптимальної структури інтегрованої економічної системи.

Висновки та пропозиції. Визначальним фактором для отримання синергетичного ефекту є структура інтегрованої економічної системи. На початковій стадії становлення інтегрованої економічної системи для позитивного синергетичного ефекту необхідно визначити специфічні риси внутрішньої структури системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Краснов Г.А., Виноградов В.В. Условие возникновения синергетического эффекта при интеграции экономических систем. // Г.А. Краснов / Весник Нижненовгородского университета им. Лобачевского. – 2009. – № 4. – С. 219-222.
2. Matthews R. The Organization Martix and the Evolution of Strategy (Part 2) // Economic Strategies. – 2005. – V. 33-34. – No. 07-08.
3. Мусаев Л.А. Оценка синергетического эффекта экономических систем / Л.А. Мусаев ЮРГТУ(НПИ) Весник ЮРГТУ(НПИ), 2011. № 3. – Новочеркасск. – С. 132-136.
4. Александров Е.А., Боголепов В.П. О некоторых организационных критериях качества функционирования систем (К вопросу о создании математического аппарата теории организации) // В кн.: Организация и управление. – М.: Мир, 1968. – 275 с.
5. Прангишвили И.В. Энтропийные и другие системные закономерности: Вопросы управления сложными системами. Ин-т проблем управления им. В.А. Трапезникова. – М.: Наука, 2003. – 428 с.
6. Кокин А.С., Чепьюк О.Р. Уравнение стоимости бизнеса: энтропия как мера стоимости // Вестник Нижегородского университета им. Лобачевского. – 2007. – № 6. – С. 201-207.
7. Евстегнеева Л.П., Евстегнеев Р.Н. Экономическая интеграция как синергетический феномен. Раздел: Интеграция как проблема региональных валют // Мир перемен. – № 4 [Evstigneeva L., Evstigneev R. Economic Integration as a Synergetic Phenomenon // Mir Peremen].

УДК 330.117:379.8

Проскуріна М.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри шоу-бізнесу
Київського національного університету культури та мистецтв

КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ

THE CREATIVE INDUSTRIES – ARE THE SPHERE OF BUSINESS ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розгляду сектора культури та мистецтва як середовища підприємницької діяльності. Досліджено поняття креативних індустрій та їх співвідношення з культурними. Визначено роль держави у розвитку економіки креативних індустрій.

Ключові слова: креативні індустрії, економіка культури, індустрія розваг, постіндустріальне суспільство, креативний клас.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу сектора культуры и искусств как сферы экономической деятельности. Рассмотрено понятие креативных индустрий и их взаимосвязь с индустриями культуры. Определена роль государства в развитии креативных индустрий.

Ключевые слова: креативные индустрии, экономика культуры, постиндустриальное общество, креативный класс, индустрия развлечений.

ANNOTATION

This thesis deals with analysis of arts and culture, as the business sector. The concept of creative industries and their correlation with industries of culture was reviewed. The role of government is determined in the field of the creative industries.

Keywords: creative industries, economy of culture, post-industrial society, creative class, entertainment.

Постановка проблеми. Починаючи з другої половини XX ст. у розвинутих країнах світу розпочався перехід від індустріального до постіндустріального типу економіки. Однією із ознак подібної трансформації стало переміщення більшості індустріальних підприємств із країн Західної Європи до країн з більш дешевою робочою силою, оптимальними кліматичними та економічними умовами. Серед наслідків подібних змін можна назвати такі:

1. Зміна структури робочої сили та зайнятості, що проявилася у переорієнтації на сферу послуг.

2. Зміна структури витрат та специфіки споживання. Сьогодні собівартість продукції становить 20% ціни, тоді як 80% – це витрати на маркетинг. Сучасна економічна система характеризується як «економіка клубів», а споживання певних товарів перетворюється на елемент масової комунікації та спосіб мінімізації транзакцій них витрат.

3. Цілі промислові району зникають, відбувається масове переміщення населення. Водночас у раніше розвинутих промислових регіонах зростає безробіття.

Одним із інструментів подолання соціально-економічних викривлень, що були спричинені зазначеними тенденціями, став розвиток креативної економіки, в основі якої було покладено креативні індустрії. Основними її елементами стають інформація, креативний клас, авторські розробки та інтелектуальне право власності.

У зв'язку зі зміною способів виробництва та споживання відбулися структурні зміни в пропорціях вільного та робочого часу населення. Нині ми спостерігаємо цікаві тенденції зростання вільного часу працівників. Змінюється характер роботи та зайнятості – надається перевага проектній роботі порівняно із постійною зайнятістю. Поширення різних хабів, креативних просторів, фрілансингу тощо – усе це далеко не повний перелік тих змін, що відбуваються нині в суспільстві.

Питання визначення сутності креативний індустрій нині, у контексті підписання Україною угоди про долучення до програми «Креативна Європа», стало не просто актуальним, а навіть гарячим. Тривалий час інноваційні сфери економіки залишалися без достатньої уваги, проте нині є очевидним, що існуючий екстенсивний спосіб ведення господарської діяльності вичерпав себе та в подальшому призведе до катастрофічних наслідків. Інновації мають стати пріоритетним напрямом розвитку національного господарства та економічної системи, заснованої на знаннях та інформації.

Ще донині вчені не прийшли до остаточного спільного визначення креативних індустрій, їхньої структури. Залишається не закритим питання співвідношення креативних, культурних та творчих індустрій. Проте очевидною є зацікавленість світового наукового товариства даною тематикою. Виявлення взаємозв'язків мистецтва, культури та економіки, законів їх взаємодії є перспективним напрямом економічних досліджень. Уперше поняття індустрії культури було введено у науковий обіг дослідниками Т. Адорно та М. Хогхаймером у книзі «Діалектика Просвітництва» 1947 р. Наприкінці 60-х рр. XX ст. посилюється взаємозв'язок між бізнесом та культурою. Такі індустрії як кіно, телебачення, музична індустрія і рекординг все більше набувають соціального та політичного значення. Термін «культурні індустрії» починає вживатися у множині. 90-ті рр. XX ст.–2000-ні рр. позначуються стрімким прискоренням комп'ютеризації, поширенням цифрової культури та Інтернету. Усе це призводить до розгляду культурних індустрій як

ядра креативної економіки. Отже, XX ст. було пов'язано з процесом коммодифікації культури та мистецтва.

Аналіз досліджень і публікацій. Дослідження сектора креативних індустрій як середовища економічної діяльності ще не досить широко представлені в сучасній вітчизняній економічній літературі. Серед провідних вітчизняних дослідників варто назвати І.В. Петрову, О.С. Олійника, О.А. Гриценко, В.В. Солодовника. Однак проведені дослідження носять, скоріше, культурологічний характер, ніж економічний. С.В. Киризюк, О.М. Чуль у своїх роботах висвітлюють роль креативного сектора в економічній системі країни. Теоретичні основи креативної економіки висвітлюють у своїх роботах І. Радіонова, О.М. Мельник та ін. Досліджено аспекти розвитку креативної економіки та мікро- та макрорівнях в роботах А. Осаула та В. Чалої. Разом з тим світовий досвід свідчить про те, що культура розглядається та досліджується як вид економічної діяльності. Тема економічного значення креативних індустрій є досить актуальною для України, проте системного аналізу концертно-гастрольного та фестивального бізнесу, музичної індустрії, телебачення та кіно як виду економічної діяльності у сфері національної культури на сьогодні ще не проведено. Причина полягає в тому, що більша частина бізнесу в культурних індустріях перебуває у тіні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Основна складність при дослідженні креативних та культурних індустрій полягає у самому визначенні їхньої сутності. Річ у тому, що нині єдиної системи та критеріїв для ідентифікації певного виду діяльності як такого, що належить саме до креативного, а не до культурного чи виробничого сектора, не вироблено. Подібна неясність призводить до неможливості уніфікації статичних показників по різним країнам і, відповідно, визначення взаємозалежних тенденцій.

Отже, основною метою роботи є визначення поняття креативних індустрій, як середовища підприємницької діяльності та об'єкта державного економічного регулювання, а також аналізу потенціалу креативних індустрій в Україні.

Виклад основного матеріалу. Досліджуючи суспільні процеси, ми спираємося на критерії прогресу, що дозволяють нам визначити рівень розвитку окремої країни чи регіону. Перелік таких критеріїв, у переважній більшості, зводиться до переліку обсягів накопичених знань, рівня розвитку продуктивних сил та накопиченого матеріального багатства. Проте очевидним є недостатність такого підходу для аналізу суспільств третього тисячоліття. Суто матеріалістичний підхід до системи господарювання та нехтування її взаємозв'язком з іншими підсистемами суспільного життя призвів до загострення міжкультурного протистояння та екологічних проблем. Суперечність між накопиченими обсягами інформації, знань, матеріальних благ і інструментів та рівнем моралі і культурного розвитку різних країн стає дедалі відчутнішою. Очевидною є доцільність застосування системного підходу до дослідження соціально-економічних систем та державного регулювання національного господарства. Суспільство є складним та системним утворенням, до якого входять політична, економічна, соціальна і духовно-культурна підсистеми [2, с. 20]. Соціально-економічна система розглядається як відкрита, динамічна і здатна до саморозвитку.

На початку третього тисячоліття креативна економіка перетворюється на стратегічний інструмент сучасного суспільства для забезпечення можливості сталого розвитку, а креативні індустрії стають невід'ємною частиною економічних систем розвинутих країн. У цьому секторі поєднуються культура, мистецтво, бізнес та сучасні технології. Останні є однією із важливих передумов та формують базис для креативного сектора. Іншими словами, креативні індустрії охоплюють повний цикл – від появи ідеї і реалізації задуму, до виробництва, розподілу та перерозподілу товарів, та послуг, заснованих на інтелектуальному капіталі. Вони охоплюють такі сектори економіки: традиційне виробництво, високі технології та сферу послуг, які тісно взаємодіють між собою. Національна культура та фольклор, фестивальна діяльність, технологічні субсектори (кіноіндустрія, телебачення та радіомовлення, музична індустрія, цифрова анімація та відеоігри), а також сфери, зорієнтовані на надання послуг (архітектура, дизайн та рекламні послуги), – усі ці види людської діяльності спираються на використання креативного потенціалу людини та можуть генерувати прибуток як через торгівлю товарами та послугами, так і через використання інтелектуальних прав власності. Креативні індустрії як специфічна сфера діяльності залучена до створення та розповсюдження продуктів, що впливають на наше розуміння світу в цілому [3, с. 16]. Саме ці індустрії продукують такі блага, без яких не може існувати сучасне суспільство. Спираючись на концепцію англійського дослідника Д. Хезмондалша, будемо виходити з того, що основним продуктом культурних індустрій є тексти в різному їх вигляді – починаючи від текстів як набору слів і закінчуючи образним та символічним їхнім зображенням. Таким чином, креативні індустрії продукують засоби та інструменти масової комунікації. Відповідно до концепції російського вченого-економіста А. Долгіна другою невидимою «рукою» сучасного ринку стають масові комунікації, які саме і визначають способи виробництва та споживання культурних благ. Ми можемо говорити про культурні або креативні індустрії за умови можливості тиражування та часткового відтворення на носіях витворів мистецтва, створення за допомогою різноманітних технології та тех-

ніки масових та видовищних заходів. Цілісна концепція креативної економіки ґрунтується на взаємодії культури, економіки та технологій у сучасному глобалізованому світі через символи, тексти, звуки та зображення.

Поняття культурних індустрій на сьогодні є відносно зрозумілим. Проте питання креативних індустрій залишається невизначеним. Якщо брати за основу розуміння культури, то можна сказати, що до культурних індустрій ми будемо відносити: кіноіндустрію, музичну індустрію та рекординг, відео- та комп'ютерні ігри, рекламу та маркетинг а також мовлення (радіо, телебачення, супутникові, кабельні та цифрові їхні форми). Питання полягає в тому, які види діяльності ми будемо відносити до креативного сектора. Це має не лише теоретико-методологічне значення, проте практичне також, оскільки буде впливати на статистичні показники країни, регламентуватися дією національного та міжнародного права, впливати на інвестиційну привабливість регіону. Досить дотичними до культурних індустрій нині є:

1. Індустрії моди та краси, що поєднують у собі виробництво товарів масового споживання та творчий продукт. Говорячи про фешн-індустрію в Україні, варто зазначити, що на законодавчому рівні вона не регламентована. Це означає, що підприємницька та трудова діяльність у модній індустрії не може бути повністю легалізована та підпадати, зокрема, під трудове законодавство. Так, зокрема, серед переліку спеціальностей робота моделей не зазначена. Подібна проблема є з інноваційними видами робіт, такими як промоутер, музичний продюсер та ін.

2. Створення програмного забезпечення, що поєднує творчу роботу зі створенням не тексту як засобу комунікації, а продукту, що має функціональне призначення – розв'язання техніко-технологічних завдань.

3. Споживча електроніка та цифрові прилади. Виробництво засобів споживання культурно-мистецького та інформаційного продукту ми не можемо віднести до культурних індустрій, проте без них розвиток даного сектора був би неможливий. Більше того, саме розвиток технологій, комп'ютеризація та поширення цифрової культури і зумовили становлення креативної економіки. Говорячи про Україну, ми можемо побачити, що використання цифрових та електронних приладів за останнє десятиліття зростає швидкими темпами (рис. 1).

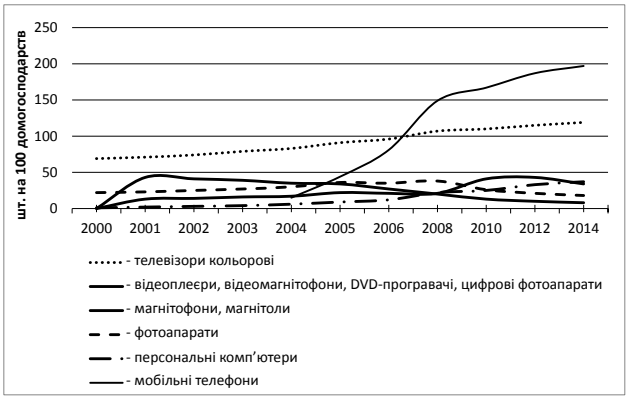


Рис. 1. Наявність у домогосподарствах окремих товарів довгострокового використання
Джерело: за даними Держкомстату України

Цікавою є динаміка забезпечення мобільними телефонами, які нині припиняють бути лише засобом зв'язку, проте перетворилися на складні комунікатори. Комп'ютеризація дозволяє людям долучатися до креативного світового середовища. Вона перетворює їх не просто на споживачів культурного продукту та відокремлених глядачів, але, створюючи інтерактивну систему зворотного зв'язку, на повноправних учасників творчого процесу – творців культурного продукту. Негативною стороною такого перетворення є інформаційний шум, наповненість інформаційного контенту неякісним культурним продуктом, недостовірною інформацією, що у свою чергу зумовлює зростання витрат часу на пошук та обробку необхідного. Очевидним є те, що населення України швидкими темпами інтегрується у світове культурне співтовариство. Завданням держави у такому разі має бути захист власного інформаційно-культурного простору та проведення протекціоністської політики стосовно вітчизняних культурних індустрій.

4. Спорт як масове та видовищне дійство дуже подібне до заходів культури. Це форма розваги в реальному часі. Різниця в тому, що природа спорту лежить у площині розваг, а продуктом не є текст як набір символів. Зважаючи на це, на нашу думку, доцільно говорити про окрему сферу розваг, яка дозволить більш чітко ідентифікувати спорт, ігри та видовища як вид людської діяльності та виокремити їх у певну індустрію, яка характеризується продуктом та способом його виробництва, розподілу та споживання.

Ці дві групи індустрій становлять основу креативного потенціалу будь-якої держави. Проте не всі країни можуть перетворити свій креативний потенціал на потужний економічний ресурс. Важливими передумовами є рівень розвитку освіти, культури, економіки, а також техніки і технологій. Переважна більшість людей у світі продовжує жити в умовах виробництва та споживання стандартизованої масової продукції. Епоха виробництва товарів і послуг, що впливають на формування індивідуалізованих та різноманітних стилів життя, епоха вільної реалізації професійних здібностей людини розпочалася лише в деяких країнах – країнах постіндустріального типу, які й будуть домінувати на цьому ринку.

Креативні індустрії – це один із найдинамічніших секторів світової торгівлі. Становлення креативної економіки розпочалося після економічної кризи 80-х рр. XX ст., а значний

сплеск припав на 1995–2005 рр. – період прискорення комп'ютеризації та поширення Інтернету. У 2000–2005 рр. спостерігалося безпрецедентне зростання обсягів торгівлі креативними товарами та послугами в середньому на 8,7% на рік. Світовий експорт у 2005 р. становив 424,4 млрд дол. США на противагу 227,5 у 1996 р. – отже експорт товарів та послуг креативного сектора в світовому масштабі за цей період зростав приблизно 8,8% на рік [1, с. 6]. У 2011 р. обсяги світової торгівлі товарами та послугами креативних індустрій сягнули рекордної величини – 624 млрд дол. США. Світова економічна криза 2008 р. відчутно вплинула на традиційні індустрії. Проте обсяг експорту креативних індустрій для країн Європейського Союзу становив 14% та демонстрував стійку динаміку до зростання. Цей сектор забезпечує 6 мільйонів робочих місць та 3% ВВП ЄС, що становить приблизно 500 млрд євро. Очевидним є те, що креативні індустрії є більш стійкими до економічних коливань та мають потенціал для їх подолання.

Така динаміка даного сектора зумовлена органічною єдність творчості у сфері культури, економічної креативності, наукової креативності та техніко-технологічної креативності (рис. 2) [1, с. 32].

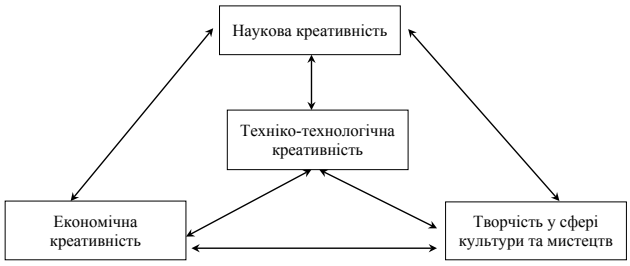


Рис. 2. Взаємозв'язок креативності у сферах людської діяльності

Нині в Україні зацікавленість креативними індустріями стрімко зростає. Це зумовлено посиленням євроінтеграційних процесів та долученням держави до програми «Креативна Європа». Проте не лише суто політичні фактори обумовлюють подібний інтерес. У структурі витрат українського населення витрати на культуру та розваги в середньому становлять від 1,9 до 2,5% усіх витрат. Очевидним є те, що товари культурних та креативних індустрій є еластичними, проте не стійкими та мають потенціал до зростання. Креативна економіка має значний потенціал для створення нових робочих місць та генерування прибутку, одночасно формуючи культурне різноманіття, впливаючи на людський розвиток та призводячи до соціальних зрушень. Міжнародний досвід свідчить про те, що розвиток креативного сектора сприяє зростанню інвестиційної привабливості регіону, кваліфікації працівників, мотивації до інноваційної діяльності та творчості серед населення, підвищенню конкурентоспроможності окремих міст, регіонів та країн у цілому. Креативна економіка породжує нові форми кооперації підприємств різних сфер господарської діяльності, значно розширюючи можливості традиційного виробництва.

Висновки. Креативна економіка змінить традиційні моделі економічного зростання, джерела отримання доданої вартості, розуміння факторів розміщення бізнесу. Вона висуває нові вимоги до робочої сили, виробничої інфраструктури та інституційного оточення порівняно з індустріальною економікою. Цей сектор перетворюється на важливий стратегічний інструмент ревіталізації та трансформації регіонів.

Нині Україна, як ніколи, потребує якісних структурних змін та цілісної стратегічної програми господарсько-економічних перетворень. Очевидною є доцільність господарської трансформації територій для активізації роботи креативного класу. Створення умов для економічної діяльності у сфері культури, формування розуміння того, що креативні індустрії є вагомою частиною господарсько-економічної діяльності суспільства та повноцінною сферою підприємницької діяльності, – це першочергові завдання, які мають бути вирішені на державному рівні. Основою підприємницької діяльності в креативному секторі є підприємства малого та середнього бізнесу. Розвиток та підтримка підприємницької ініціативи в креативному секторі є ефективним та іміджевим інструментом залучення інвестицій до країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Creative Economy Report 2008: The challenge of assessing the creative economy towards in formed policy-making (UNCTAD/DITC/2008/2).
2. Степаненко С.В. Інституціональний аналіз економічних систем (проблеми методології) : монографія. – К. : КНЕУ, 2008. – 213 с.
3. Хезмондалш Д. Культурные индустрии / пер. с англ. И. Кушнаревой, под ред. А. Михалевой ; Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М. : Изд. дом Высшей школы экономики, 2014. – 456 с.

УДК 658:339.137.2

Рахман М.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу та менеджменту зовнішньоекономічної діяльності
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ

IMPROVING COMPETITIVENESS OF NATIONAL ENTERPRISES IN CURRENT ECONOMIC CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Розкрито сутність та зміст поняття «конкурентоспроможність підприємства» як економічної категорії, узагальнено існуючі підходи до трактування та виділені основні відмінності. Конкретизовано методи оцінки та обґрунтовано шляхи підвищення її рівня. Досліджено взаємозв'язок між рівнями конкурентоспроможності підприємства та держави. Проаналізовано міжнародні рейтинги глобальної конкурентоспроможності та умов ведення бізнесу в Україні. Виявлено причини несприятливого бізнес-клімату та надано рекомендації щодо напрямів зміцнення конкурентних переваг національних підприємств у сучасних економічних умовах.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, потенціал, конкурентні переваги, методи оцінки, рейтинг, шляхи підвищення.

АННОТАЦИЯ

Раскрыты сущность и содержание понятия «конкурентоспособность предприятия» как экономической категории, обобщены существующие подходы к трактовке и выделены основные различия. Конкретизированы методы оценки и обоснованы пути повышения ее уровня. Исследована взаимосвязь между уровнями конкурентоспособности предприятия и государства. Проанализированы международные рейтинги глобальной конкурентоспособности и условий ведения бизнеса в Украине. Выявлены причины неблагоприятного бизнес-климата и даны рекомендации по поводу направлений укрепления конкурентных преимуществ национальных предприятий в современных экономичных условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, потенциал, конкурентные преимущества, методы оценки, рейтинг, пути повышения.

ANNOTATION

There have been revealed the essence and content of the notion «competitiveness of enterprises» as an economic category, summarized the existing approaches towards its treatment and determined its main differences. The assessment methods have been specified and the ways of its improving have been justified. The relationship between the levels of competitiveness of enterprises and the state has been examined. The international rankings of global competitiveness and the business environment in Ukraine have been analyzed. The reasons for unfavorable business climate have been identified and recommendations on the ways to strengthen the competitive advantages of national enterprises in the current economic conditions have been given.

Keywords: competitiveness of enterprise, potential, competitive advantages, assessment methods, rating, ways to improve.

Постановка проблеми. Суспільно-політичні події в Україні у 2014–на початку 2015 років призвели до значних змін у соціально-економічному розвитку: стрімкого падіння обсягів виробництва, призупинення реалізації інвестиційних проектів, зростання інфляційного тиску на економіку, знецінення курсу гривні та нестабільності курсу іноземних валют, підвищення імпортного мита на сировину, звуження міжрегіональних зв'язків скорочення зовнішнього, так і внутрішнього попиту на продукцію вітчизняних виробників, руйнування виробничих потужностей та транспортної інфраструктури. Анексія Криму, війна на Сході сприяли збільшенню пропозиції товарів, що при скороченні платоспроможного попиту та зайнятості призвело до посилення конкуренції.

Перед діючими підприємствами на українському ринку постали завдання постійного пошуку нових інструментів управління та підвищення конкурентоспроможності підприємств, що «базується на якості, швидкості ухвалення рішень, технічній перевазі, обслуговуванні і диференціації продукту» [1] та одночасно є однією із ключових передумов забезпечення конкурентоспроможності економіки країни.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження теоретичних основ конкуренції закладені в працях І. Ансоффа, М. Альберт, М. Портера [2], Ф. Котлера, П. Друкера. Серед вчених, що дали визначення понять конкуренції, варто назвати Г.Л. Азоєва, Б.А. Райзберга, П.С. Зав'ялова [3], К.Р. Макконнелла, М. Мескона, Ф. Хедоурі, А. Маршалла, І.А. Спірідонова, М.І. Перцовського, Р.А. Фатхутдінова, Т.В. Юр'єву та багатьох інших. Теоретичні та практичні аспекти конкуренції висвітлено у працях вітчизняних та зарубіжних авторів: Г.Л. Багієва [4], Л.В. Балабанова, А.В. Войчак, В. Геєця, Л.В. Гринів, М.І. Круглова, П.А. Фомін, П.Я. Жаліла, К.П. Янковського [5] та ін. Управлінню конкурентоспроможності підприємства присвячені монографічні дослідження 6–16.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність єдиного підходу до визначення терміна «конкурентоспроможність підприємства» та її взаємозв'язок з міжнародними рейтингами національної економіки потребують подальших досліджень і напрацювань.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сутності та змісту поняття конкурентоспроможності підприємства на основі узагальнення існуючих підходів до трактування, конкретизації методів оцінки та обґрунтування шляхів підвищення її рівня.

Виклад основного матеріалу. «Конкурентоспроможність підприємства» – це складна економічна категорія, яка може розглядатися залежно від об'єкта дослідження на декількох рівнях: товар, товаровиробник/підприємство, галузь, регіон, країна або національна економіка [3, с. 7-12], та характеризується переліком таких властивостей: порівнянністю, просторовістю, динамічністю, предметністю, атрибутивністю, системністю, об'єктивністю [17].

У науковій літературі не існує єдиного визначення конкурентоспроможності підприємства, а ті, що існують, сформульовані авторами в залежності від пріоритетної ролі об'єкту та поставленої мети дослідження в той чи інший момент часу в певних масштабах ринку (табл. 1):

– як здатність товару конкурувати з аналогічними товарами на ринку;
– як потенціал чи конкурентні переваги;
– як відносна чи порівняльна величина;
– як результат ефективної господарської діяльності в умовах конкурентного ринку;
– від рівня впливу науково-технічного та інноваційного розвитку;
– як властивість для досягнення цілей;
– як маркетингова складова: наявність ефективного маркетингового комплексу, торгової марки, іміджу тощо.

Конкурентоспроможність продукції є, безумовно, первинною складовою конкурентоспроможності підприємства, яка в свою чергу відіграє одну з головних ролей економічного розвитку країни, насамперед створення ВВП країни, та основною умовою в досягненні необхідного рівня прибутковості самого підприємства «на основі перетворення частини свого конкурентного потенціалу у привабливі ринкові пропозиції, враховуючи цілі підприємства та наявні (доступні) ресурси» [20]. Досягнення високого рівня конкурентоспроможності підприємства можливе за умов реалізації наявного потенціалу через виявлені та ідентифіковані конкурентні переваги для покупців, причому зовнішня конкурентна перевага базується на відмітних якостях товару, які утворюють цінність для покупця, а внутрішня – на перевазі підприємства щодо витрат виробництва, які менші, ніж у конкурентів.

Таблиця 1

Визначення «конкурентоспроможність підприємства»

Автор	Конкурентоспроможність підприємства – це
М.Е. Портер [2]	здатність успішно оперувати на конкурентному ринку в певний період шляхом випуску і реалізації конкурентоспроможної продукції
П.С. Зав'ялов [3, с. 210]	можливість ведення ефективної господарської діяльності і її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Узагальнюючий показник життєвої стійкості підприємства, вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціали
Г.Л. Азоєв [18]	здатність фірми, компанії конкурувати на ринках з виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів
Економічний форум [10] Р.А. Фатхутдінов [12, с. 24]	реальна й потенційна можливість фірм в існуючих умовах проектувати, виготовляти й збувати товари, які за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживачів, ніж товари їхніх конкурентів
Ю.Б. Іванов, О.М. Тищенко, Н.А. Дробітько [9, с. 6]	певна система, що складається з безперервно взаємодіючих факторів і характеризує ступінь реалізації потенційних можливостей підприємства по надбанню та утриманню впродовж тривалого періоду часу конкурентної переваги. під конкурентоспроможністю слід розуміти не тільки ефективність, але і динаміку пристосування підприємства до змінних умов зовнішнього середовища
Є. Шершньова С.В. Оборська [15]	рівень його компетенції відносно інших підприємств конкурентів у нагромадженні та використанні виробничого потенціалу певної спрямованості, а також його окремих складових: технології, ресурсів, менеджменту, навичок і знань персоналу тощо, що знаходить вираження в таких результуючих показниках, як якість продукції, прибутковість, продуктивність тощо
Г. Багієв [4, с. 228]	відносна характеристика, яка виражає відмінності розвитку даної фірми від розвитку конкуруючих фірм за ступенем задоволення своїми товарами потреб людей і по ефективності виробничої діяльності, тобто можливості і динаміку його пристосування до умов ринкової конкуренції
С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко [10, с. 333]	потенційна або реалізована здатність економічного суб'єкта до ефективного довготривалого функціонування у релевантному зовнішньому середовищі і ґрунтується на конкурентних перевагах підприємства, визначає здатність його витримувати конкуренцію на певному ринку та відображає його позицію щодо конкурентів
І.З. Должанський [19]	ефективне використання власних та залучених коштів з метою збільшення його прибутковості і зміцнення ринкових позицій
Р.А. Філіпенко	володіння властивостями, які створюють певні переваги для суб'єкта економічної конкуренції
О. Зозульов [8]	можливість пристосування до умов мінливого зовнішнього середовища, та забезпечувати стабільність господарювання протягом довготривалої перспективи за рахунок утримання конкурентних переваг

К.П. Янковський і І.Ф. Мухарь [5] розглядають конкурентний потенціал як сукупність конкурентних переваг, які за Портером [2], поділяються на: низького (використання більш дешевих матеріалів, енергії, робочої сили) та високого порядку (унікальна продукція, прогресивна технологія, висококваліфіковані фахівці, добра репутація підприємства тощо).

І.З. Должанський [19, с. 34] розглядає конкурентні переваги з точок зору:

– економіки підприємства (зниження собівартості, впровадження інновацій, підвищення продуктивності праці й високого рівня кваліфікації персоналу, якості виробів);

– менеджменту (прийняття правильних управлінських рішень, раціональної організації виробництва, застосування ефективних методів стратегічного і тактичного планування, підвищення мотивації персоналу та контролю);

– маркетингу (вибір товарної і асортиментної політики, ціноутворення, політики розподілу і просування товарів);

– логістики (економія та ефективне використання матеріальних ресурсів, ресурсозбереження та комплексна переробка сировини);

– фінансової діяльності (забезпечення стабільного фінансового стану, фінансової стійкості та зростання власного капіталу підприємства, залучення інвестицій у проекти, що приносять високі доходи за найменшого ризику);

– підприємництва (умови виживання підприємства в конкурентному середовищі й джерело отримання максимального прибутку від діяльності).

Конкурентоспроможність підприємства має динамічний характер і через те потребує постійної оцінки її рівня, моніторингу показників, що її характеризують, і дослідження джерел її формування: техніко-екологічних, виробничих, реалізаційних, маркетингових, професійно-кваліфікаційно-кадрових, інноваційно-інвестиційних, організаційно-економічних [11, с. 13]. Усе більшого поширення в економічних дослідженнях набувають методи конкурентного аналізу, що дозволяють виявити порівняльні переваги підприємств та їхній конкурентний потенціал. Враховуючи досить значну кількість різноманітних методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, Л.М. Карпенко [21] вважає за доцільне систематизувати їх, виділивши три групи (рис. 1):

Рис. 1. Методи формування оцінки конкурентоспроможності підприємства

Джерело: побудовано автором за джерелом [21]

– методи, які характеризують ринкові позиції підприємства (продукції);

– методи, які характеризують рівень менеджменту підприємства;

– методи, які характеризують рівень фінансово-економічної діяльності підприємства.

Знання власних сильних сторін за різними аспектами господарської діяльності дозволяє виробляти дійсно ефективні та дієві стратегії майбутнього розвитку, виявляти резерви підвищення ефективності господарської діяльності в цілому. Грамотна конкурентна політика на базі мобілізації власного внутрішнього потенціалу та правильний споживчий вибір – головні умови досягнення комерційного успіху підприємства.

Досліджуючи заходи щодо підвищення конкурентоздатності підприємства та здобуття конкурентних переваг О. І. Драган [7] наводить наступну схему, виділяючи можливість двох шляхів: акцентуючи свою увагу та зусилля або на споживачах, або на конкурентах (рис. 2). В рамках першого підходу основним методом посилення конкурентних позицій є диференціація товару, інструментом реалізації якої є позиціонування, що проводиться, насамперед, за рахунок відповідного комплексу маркетингових комунікацій та стратегії просування. Залежно

Рис. 2. Заходи щодо посилення конкурентоспроможності підприємств

Джерело: побудовано автором за джерелом [7]

Таблиця 2

Рейтинг України за оцінками Всесвітнього економічного форуму

Фактор рейтингу	Період						
	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Всього країн	134	133	139	142	144	148	144
Місце України	72	82	89	82	73	84	76
Державні та приватні інституції	115	120	134	131	132	137	130
Інфраструктура	79	78	68	128	65	68	68
Макроекономічна стабільність	91	106	132	112	90	107	105
Ефективність ринку товарів	103	109	129	129	117	124	112
Ефективність ринку праці	54	49	54	61	62	84	80
Рівень розвитку фінансового ринку	85	106	119	116	114	117	107
Розмір ринку	38	38	38	38	38	38	37

Джерело: складено автором за джерелом [22]

від об'єктивних або суб'єктивних властивостей товару варіюються стратегія і тактика позиціонування.

Носієм конкурентної переваги у другому випадку є підприємство, яке завдяки комплексу заходів досягає менших, ніж у конкурентів, витрат, за рахунок скоординованої роботи персоналу підприємств щодо вдосконалення технологій виробництва (технологічні інновації, екологічність), науково-дослідної діяльності та логістики, організаційної структури, менеджменту персоналу тощо.

Між різними рівнями конкурентоспроможності існує досить сильна взаємозалежність: конкурентоспроможність країни базується на ефективності національних підприємств, конкурентоспроможність яких багато в чому визначається соціально-економічним середовищем і системою взаємовідносин між підприємцями і владою. Міра успішності діяльності окремого підприємства на внутрішньому і світовому ринках зміщується від рівня конкурентоспроможності його продукції до рівнів конкурентоспроможності держави, регіону, галузі. При цьому держава або регіон виступають гарантом створення привабливих умов підприємницької діяльності і вкладення капіталу, що визначає і інвестиційну привабливість підприємства, і міру лояльності споживачів.

Нині Україна займає досить невисокі місця в міжнародних рейтингах глобальної конкурентоспроможності. Згідно з рейтингом Всесвітнього економічного форуму, Україна покращила свої позиції за останній рік, посівши 76 місце зі 144 країн, включених у дослідження з 2014–2015 рр. проти 84 місця зі 148 країн, однак не вдалося піднятися вище рівня 2012–2013 рр. (табл. 2) [22].

За даними опублікованого загального дослідження Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації (IFC) – «Ведення бізнесу 2014–2015» (Doing Business), позиції України в рейтингу умов ведення бізнесу покращали на 54 пункти – 83 місце порівняно з 137-м місцем у дослідженні 2011–2012 рр., проте вони значно нижчі від своїх найближчих сусідів: Польща займає 45-те місце, Угорщина – 54, Білорусь – 63, Румунія – 73, Молдова – 78, Росія – 92 [23].

Найбільші досягнення України серед 189 країн у 2015 р. зафіксовані у сфері отримання кредитів (19 місце), реєстрації власності (перемістилася з 149-го у 2013 р. на 59-те місце), це сталося за рахунок впровадження системи електронного надання даних; в оподаткуванні Україна піднялася з 165 місця (2013 р.) на 108 місце, а в захисті інвесторів з 117-го місця на 109-те місце.

Рейтинг 2015 р. показує, що компанії, які працюють в Україні, як і раніше, стикаються з великими витратами на підключення до системи електропостачання (185-те проти 166-го місця в 2013 р.), міжнародній торгівлі (154-те місце проти 145-го у 2013 р.) та ліквідації підприємств (142 місце проти 157 та 162 в 2013–2014 р.), а у створенні підприємства втратила 29 позицій, опустившись до 76-го місця проти 47-го у 2013 р. [23]. Забезпечення виконання контракту через суд триває більше року в Україні (378 днів), а завершення всіх формальностей, необхідних для оформлення стандартного контейнера з товарами, займає майже місяць від 28 до 29 днів як за імпортом, так і за експортом.

Зниження ВВП у II кварталі 2015 р. уповільнилося до 14,6% (–0,2 у порівнянні до I кварталу), а за 2014 р. становило 10,1% [24]. Прискорення падіння ВВП у I кварталі насамперед було спричинене різким зниженням експорту товарів та послуг (на 31%) внаслідок напруженої ситуації на сході України та торго-

Таблиця 3

Рейтинг Всесвітнього банку і Міжнародної фінансової корпорації – Ведення бізнесу за 2008–2015 рр.

Фактор рейтингу	Період						
	2008-2009	2009-2010	2010-2011	2011-2012	2012-2013	2013-2014	2014-2015
Всього країн	178	181	183	183	185	189	189
Місце України	142	145	152	137	112	96	83
Реєстрація підприємств	134	118	112	50	47	76	30
Отримання дозволу на будівництво	181	179	180	183	41	70	140
Підключення до електрозабезпечення	83	164	169	166	172	185	137
Реєстрація власності	141	32	166	149	97	59	61
Умови кредитування	30	109	24	23	13	17	19
Захист інвесторів	109	181	111	117	128	109	88
Податки	181	139	181	165	164	108	107
Міжнародна торгівля	139	139	140	145	148	154	109
Забезпечення виконання контрактів	43	43	44	42	45	43	98
Ліквідація підприємств	145	150	156	157	162	142	141

Джерело: складено автором за джерелом [23]

вельних обмежень з боку Росії. Споживчий та інвестиційний попит продовжив скорочуватися високими темпами через зниження реальних зарплат населення (-13,3% у річному вимірі в IV кварталі) в умовах високої інфляції (60,9% у квітні 2015 р.), скорочення державного фінансування (зниження капітальних видатків 24% у річному вимірі в IV кварталі 2014 р.), погіршення фінансових результатів підприємств (-168 млрд грн за 9 місяців 2014 р.) та звуження кредитної активності банків [24].

Обсяг прямих іноземних інвестицій на 01.01.2015 скоротився до 45916 млн дол. США на 19,5% [25]. Низька інвестиційна активність в Україні пов'язана з недосконалістю, недоліками в інвестиційному законодавстві.

Проведення жорсткої фіскальної політики у 2014–2015 рр. спричинило скорочення бюджетних коштів як джерела фінансування у 1,4 рази до 1511,2 млн грн проти минулого року та у 9 разів проти бюджету 2012 р. (16530,9 млн грн); зниження власних коштів підприємств як джерела фінансування інвестицій скоротилося на 7,2% з 157122,0 до 145883,7 млн грн. Водночас найбільше скорочення коштів стосувалося кредитів банків (скорочення на 55%, а внесок у номінальну річну зміну обсягу капітальних інвестицій у IV кварталі становив –7.2 в. п.) [24; 25].

Висновки. Аналіз наведених теоретичних обґрунтувань та визначення «конкурентоздатності підприємства» не враховують сучасного впливу інтелекту та знань як головної конкурентної переваги, що засновані на доступі до сучасної продуктивної наукової інформації, а також наявності специфічного ресурсу – здатності генерувати нові ідеї.

За підсумками рейтингів, до основних проблем несприятливого бізнес-клімату в українській державі, які перешкоджають успішній реалізації конкурентних переваг вітчизняних підприємств як на внутрішньому, так і на зовнішньому ринках, варто додати відсутність:

– стратегічних напрямів підвищення конкурентоспроможності національної економіки;

– конструктивного діалогу та взаємовідносин між підприємцями і владою;

– державної інвестиційної політики та механізму активізації інноваційного розвитку;

– належного інституціонального забезпечення розвитку інвестиційного ринку і його інструментів;

– недостатність об'єму внутрішніх і зовнішніх інвестицій та фінансових ресурсів для реалізації перспективних новітніх технологій;

– висококваліфікованого персоналу та мотивації його трудової діяльності.

Конкурентна політика підприємств має бути зосереджена на основних напрямах:

– здійсненні постійного моніторингу ринку з метою оцінки власної конкурентної позиції та прогнозування можливих дій конкурентів;

– креативності організації управління на всіх рівнях;

– маркетинговій діяльності щодо створення якісного продукту та сильної марки підтриманих рекламою;

– активній політиці досліджень та розвитку інноваційної й екологічної продукції із застосуванням новітніх та енергозберігаючих технологій;

– глибокому аналізі ринку щодо кожного цільового сегмента, що дозволить передбачати очікування споживачів і йти їм назустріч;

– участі у вирішенні соціальних проблем громади на принципах КСВ.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Денисенко М.П. Проблеми підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств України / М.П. Денисенко, Т.Є. Воронкова, Т.М. Янковець // Науково-технічна інформація. – 2015. – № 1. – С. 37-46.
2. Портер М. Конкуренция / М. Портер. – М. : Вильямс, 2007. – 439 с.
3. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах : учебное пособие / П.С. Завьялов – М. : ИНФРА-М, 2002. – 496 с.
4. Багиев Г.Л. Международный маркетинг : учебник для вузов / Г.Л. Багиев, Н.К. Моисеева, В.И. Черенков. – 2-е изд., перераб. и доп. – СПб. : Питер, 2009. – 688 с.
5. Янковский К.П. Организация инвестиционной и инновационной деятельности / К.П. Янковский, И.Ф. Мухарь. – СПб. : Питер, 2001. – 448 с.
6. Воронкова А.Е. та ін. Підтримка конкурентоспроможного потенціалу підприємства / А.Е. Воронкова, В.П. Пономарьов, Г.І. Дібніс. – К. : Техніка, 2000. – 152 с.
7. Драган О.І. Управління конкурентоспроможністю підприємств: теоретичні аспекти. Монографія. – К.: ДАКККіМ, 2006. – 160 с.
8. Зозульов О. Про посилення конкурентних переваг підприємства / О. Зозульов // Економіка України. – 2003. – № 8. – С. 33-38
9. Іванов Ю.Б. Конкурентоспроможність: проблеми науки і практики : монографія / Кизим М.О., Тищенко О.М., Іванов Ю.Б. та ін. – Х.: ВД «Інжек», 2006. – 248 с.
10. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства : навч. посібник / С.М. Клименко, Т.В. Омельяненко, Д.О. Барабась та ін. – К. : КНЕУ, 2008. – 520 с.
11. Нижник І.В. Управління конкурентоспроможністю промислових підприємств: методи та механізми підвищення : монографія / І.В. Нижник ; за наук. ред. д-ра екон. наук М.П. Войнаренка. – Хмельницький : ХНУ, 2012. – 219 с.
12. Теоретичні та прикладні аспекти підвищення конкурентоспроможності підприємств : колективна монографія у 4 т. / за ред. О.А. Паршиной. – Дніпропетровськ : «Герда», 2013. – Т. 4. – 319 с.
13. Економіко-математичні аспекти діагностики конкурентоспроможності підприємства. Наукове видання / Л.М. Малярець, Л.О. Норік. – Харків : ХНЕУ, 2009. – 214 с.
14. Сіваченко І.Ю. Управління міжнародною конкурентоспроможністю підприємств : навч. посіб. / І.Ю. Сіваченко, Ю.Г. Козак, Ю.І. Єхануров. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 456 с.
15. Шершньова З.Є., Оборська С.В. Стратегічне управління : навч. посіб. / З.Є. Шершньова, С.В. Оборська. – 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2004. – 699 с.

16. Стратегічне управління : навч. посіб. // Л.Є. Довгань, Ю.В. Каракай, Л.П. Артеменко. – 2-ге вид. – К. : Центр учбової літератури, 2011. – 440 с.
17. Кадирус І.Г. Конкурентоспроможність підприємства та фактори, що на неї впливають // Ефективна економіка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3390.
18. Кривов'язюк І.В. Економічна діагностика [текст] : навч. посіб. / І.В. Кривов'язюк. – К. : Центр учбової літератури, 2013. – 456 с.
19. Должанський І.З. Конкурентоспроможність підприємства : навч. посібник / І.З. Должанський, Т.О. Загорна. – К. : Центр учбової літератури, 2006. – 384 с.
20. Савченко С.М. Науково-методичні підходи до оцінювання конкурентоспроможності підприємства // Ефективна економіка. – 2014. – № 6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=3144.
21. Карпенко Л.М. Методичні підходи до оцінювання рівня конкурентоспроможності підприємства / Л.М. Карпенко // Вісник соціально-економічних досліджень : зб. наук. пр. / голов. ред. М.І. Звєряков ; Одеський нац. екон. ун-т. – Одеса, 2013. – Вип. 3(50). – Ч. 2. – С. 24-32.
22. World Economic Forum /The Global Competitiveness Report 2008–2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.weforum.org/reports/global-competitiveness-report-2014-2015.
23. Doing Business / World Bank Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.doingbusiness.org/.
24. Інфляційний звіт Березень 2015 року / НБУ / Київ. – 72 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/doccatalog/document?id=16036607.
25. Державна служба статистики України Економічна статистика / Економічна діяльність / Капітальні інвестиції та Зовнішньоекономічна діяльність / Прямі іноземні інвестиції [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 339.564:339.9.012.42:63

Салькова І.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту зовнішньоекономічної діяльності,
готельно-ресторанної справи та туризму
Вінницького національного аграрного університету

Олексієнко О.П.
студентка
Вінницького національного аграрного університету

РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК В УМОВАХ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС

DEVELOPMENT OF EXPORT APC UNDER FTA WITH THE EU

АНОТАЦІЯ

Розглянуто основні зовнішньоекономічні аспекти зони вільної торгівлі з ЄС. Визначено автономні торгівельні преференції для України згідно з Угодою про асоціацію. З'ясовано фактори, що впливають на формування експортного потенціалу АПК. Визначено вплив зони вільної торгівлі з ЄС на торговельну політику та проаналізовано зовнішню торгівлю агропродовольчою продукцією у нових умовах.

Ключові слова: експорт, зона вільної торгівлі, інтеграція, потенціал, торгівля, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены основные внешнеэкономические аспекты зоны свободной торговли с ЕС. Определены автономные торговые преференции для Украины согласно Соглашению об ассоциации. Выяснены факторы, влияющие на формирование экспортного потенциала АПК. Определено влияние зоны свободной торговли с ЕС на торговую политику и проанализирована внешняя торговля агропродовольственной продукцией в новых условиях.

Ключевые слова: экспорт, зона свободной торговли, интеграция, потенциал, торговля, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The main aspects of the external economic free trade zone with the EU. Defined autonomous trade preferences for Ukraine, according to the Association Agreement. Clarified the factors affecting the formation of export potential of the agricultural sector. The effect of the free trade zone with the EU on trade policy and analyzed the foreign trade of agrifood products in the new conditions.

Keywords: exports, free trade zone, integration, capacity, trade and competitiveness.

Постановка проблеми. Розвиток національної економіки неможливий без її інтеграції у світове господарство та активної експортної діяльності. Економічна глобалізація, транснаціоналізація, європейська інтеграція, загострення міжнародної конкуренції визначають необхідність формування нових підходів до формуванню експортного потенціалу України. Нині, враховуючи європейський вектор розвитку, експорт має відповідати сучасним вимогам економічної безпеки і запобігати негативним наслідкам глобалізації, а з іншої сторони завойовувати нові ринки збуту продукції. Це визначає актуальність дослідження, оскільки формування потужного експорту є основою розвитку національної економіки, підвищення її міжнародної конкурентоспроможності та гарантією інтеграції економіки Україна у світовій економічний простір.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема формування розвитку експортної діяльності АПК України відображена у працях багатьох провідних вчених, що вважають, що головним чинником стабільного розвитку виробництва та експорту продукції є випереджальна реакція на динамічні процеси, які відбуваються на світовому ринку. В умовах, коли економіка України, функціонує відповідно до норм і правил СОТ та йде шляхом євроінтеграції, статусом пріоритетного розвитку виробництва, активізації експорту є динамічне нарощування виробництва конкурентоспроможної продукції, розширення зовнішніх ринків, подальший розвиток внутрішнього ринку та зміцнення продовольчої безпеки країни, що вимагає пошуку і обгрунтування нового напряму основоположних чинників розвитку. Проблеми експортного потенціалу АПК та особливості розвитку зовнішньої торгівлі агропродовольчою продукцією висвітлено у працях В. Андріанова, С. Глазьєва, С. Дорогунцова, Л. Дейнеко, М. Захматова, С. Камолова, Є. Кочетова, А. Лисецького, А. Мальцева, В. Мосіна, Б. Мочалова, В. Пили, Б. Плишевського, В. Смирнова, Ю. Токарєва, М. Фащевського, Е. Фігурнова, О. Цигичко, Л. Чернюк, В. Яцкова та інших учених-економістів. Дослідженню адаптації України до європейських ринків збуту приділяли увагу такі вітчизняні вчені: В. Губенко, С. Кваша, Л. Молдаван, О. Попова, І. Сушко, О. Сушко та інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Чимало теоретичних і практичних питань з урахуванням розвитку експортної діяльності АПК України в умовах зони вільної торгівлі з ЄС вимагають більш детального дослідження, оскільки вони є актуальними та недостатньо дослідженими.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є оцінка стану АПК і визначення умов для підвищення його ефективності, спрямованих на збільшення обсягів зовнішньої торгівлі з ЄС. Виходячи з мети, у роботі поставлені такі завдання: дослідити основні зовнішньоекономічні аспекти зони вільної торгівлі з ЄС; дати оцінку сучасного стану АПК і визначити напрями під-

вищення ефективності його виробництва з метою збільшення експортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стратегічним вектором розвитку України є забезпечення сталого розвитку держави, проведення структурних реформ та, як наслідок, підвищення стандартів життя [1]. Стратегічною метою розвитку країни є досягнення високих економічних і соціальних показників, та забезпечення міжнародної конкурентоспроможності та національної безпеки. Реалізація цієї мети неможлива без розвитку експортної діяльності, зокрема продукцією агропромислового комплексу, що є конкурентоспроможною на європейському ринку.

Основними зовнішньоекономічними аспекти зони вільної торгівлі з ЄС мають стати: скасування мит при торгівлі товарами; домовленості про технічні бар'єри в торгівлі та інструменти торговельного захисту; гармонізація санітарних та фітосанітарних заходів; сприяння торгівлі та співробітництво в митній сфері; єдині з ЄС правила походження товарів; торгові відносини в енергетиці; торгівля послугами, заснування компаній, інвестиції, визнання, кваліфікації; конкурентна політика; права інтелектуальної власності та географічне позначення. Впровадженню зони вільної торгівлі з ЄС має передувати ратифікація Угоди про асоціацію [2], що передбачає зниження ставки мита для українських товарів та одностороннє скасування мит зі сторони ЄС на початковому етапі (рис. 1).

Позитивним для виробників АПК є те, що вони звільняються від мита при ввезені товарів до ЄС, що своїм одностороннім рішенням вже скасував імпортні мита для українських товарів, тобто надав автономні торгвельні преференції (АТП) (рис. 2). Звільнення від мита відповідно до АТП буде діяти до 31 грудня 2015 року, очікується що 1 січня 2016 року Україна та ЄС взаємно скасують свої мита в рамках режиму вільної торгівлі Угоди про Асоціацію. Так, наприклад, мито для очищених грецьких горіхів українського походження в рамках АТП – 0%,

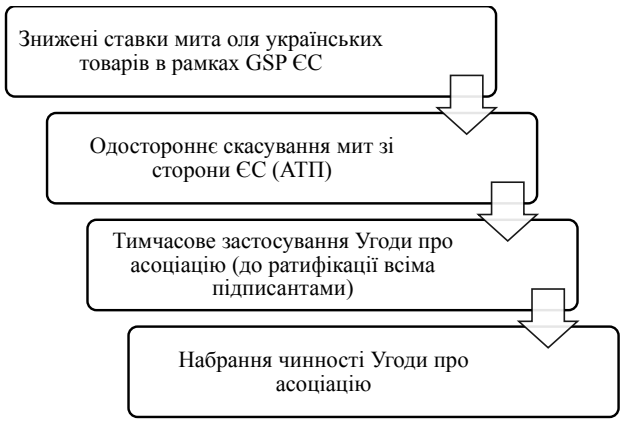


Рис. 1. Етапи впровадження зони вільної торгівлі з ЄС

Джерело: узагальнено автором з використанням джерела: [2]

Рис. 2. Автономні торговельні преференції для України згідно з Угодою про асоціацію

Джерело: узагальнено автором з використанням джерела: [2]

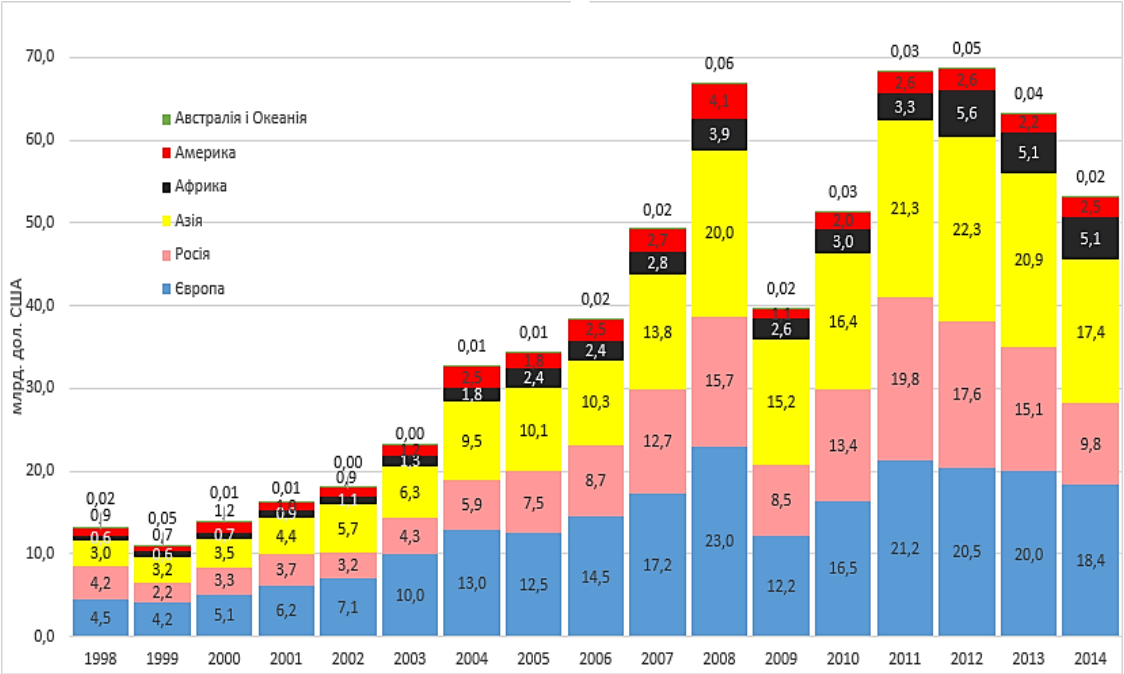


Рис. 3. Географія експорту товарів з України у 1998–2014 рр., млрд дол. США

Джерело: [4]

імпорт горіхів з інших країн оподатковується митом 5,1% [2]. Однак відсутність європейських мит не звільняє від обов'язку дотримуватися вимог ЄС щодо якості і безпеки продукції.

Загальні умови для застосування тарифних пільг з боку ЄС:

1. Українське походження товарів має підтверджуватися документально.

2. Для отримання сертифіката український експортер має звернутися до Торгово-промислової палати та надати документи, які підтверджують, що товар дійсно вироблено в Україні.

3. З початку 2016 року сертифікати EUR. 1 при експорті товарів в ЄС мають розпочати видавати митниці.

4. Дотримання правила прямого транспортування – товари мають перевозитися в напряму з України до ЄС.

5. Тарифні квоти для деяких товарів (здебільшого сільськогосподарська сировина) отримуються Європейським імпортером.

6. Квота визначає обсяг товарів, що можуть бути безмитно ввезені в ЄС протягом року. Інформація про залишок невичерпних квот міститься на офіційному сайті ЄС [2].

У 2014 році найбільша питома вага (понад чверть) у структурі українського експорту припадає на продукцію АПК на 17 млрд дол. США, для порівняння: металургія, що була попередні роки лідером, – 14,3 млрд дол. США, хімічна промисловість – 4,9 млрд дол. США [3].

Географія експорту товарів з України є досить широкою (рис. 3) [4], але, з огляду на політичні і економічні причини, пріоритетним напрямом для українського експорту є Європейський Союз – 26%, країни СНД експортують 36%, Близького і Далекого Сходу – 18% і 8% відповідно. Однак Євросоюз є також і значним імпортером в Україну (35%), що потребує пошуку шляхів імпортозаміщення з метою розвитку власної економіки.

Деякі експерти вважають, що ослаблення гривні позитивно позначиться на експортній складовій української економіки, першочергово це позначиться на агропромисловій продукції. «Сьогодні державі слід виділити галузі, які необхідно розвивати, й обмежити імпорт товарів, які можна замінити продукцією національного виробника», – вважає начальник відділу з питань АПК інформаційно-аналітичного центру «Держзовнішінформ» [5].

Позитивним для експортної діяльності України є також те, що за останні 20-30 років структура світового експорту значно змінилася. На це впливає і постійний розвиток інформаційно-комунікаційних технологій, і трансформації у структурі виробництва розвинених країн, зокрема і ЄС. Україна, як ніколи, нині піддається впливу глобальних тенденцій.

Частка розвинених країн у світовому експорті товарів поступово знижується. При цьому також змінюється структура їх експорту. Якщо 20-30 років тому значну частку експорту цих країн займали товари, то сьогодні основний дохід вони виходять від експорту послуг і технологій, які мають високу додану вартість. Частка розвинених країн у структурі світового товарного експорту становить менше 50%. На світових товарних ринках цю нішу завойовують країни, що розвиваються. Саме вони сьогодні є ключовими експортерами товарів і готової продукції, включаючи сільськогосподарську. Варто відзначити, що незважаючи на безумовно високий рівень розвитку сфери сільського господарства в Європі, у структурі ВВП країн ЄС воно займає не більше 1%-3%. В Україні у 2014 році частка сільського господарства у ВВП склала 12,1% [6].

Друга тенденція – розвинені країни, незважаючи на ліберальні підходи до організації економічної діяльності, «закривають» свої ринки для експортерів з інших країн за допомогою тарифних і нетарифних бар'єрів. Яскравим прикладом є політика ЄС щодо аграрного імпорту. Для того щоб експортувати свою продукцію в ту ж Польщу, Чехію, Угорщину, Німеччину або Іспанію, українським аграріям необхідно відповідати низці жорстких вимог. Іншого шляху на європейський ринок немає. Так, для контролю безпечності продукції тваринного походження в ЄС впроваджено дію трьох рівнів захисту:

1. На рівні країни виробництва: наявність ефективної державної адміністрації.

2. На рівні підприємства-виробника: атестація виробництва на відповідність вимогам безпечності.

3. На рівні конкретної поставки: перевірка постачань залежно від рівня ризику.

Крім того, на ринках європейських країн дуже висока конкуренція внаслідок об'єктивних причин, таких як: насиченість якісною продукцією; висока прибутковість. Тим не менш висока вартість виходу на європейський ринок (приведення виробництва у відповідність до технічних вимог ЄС, побудова логістичного ланцюга, отримання всіх необхідних сертифікатів), а також потреба в часі і ресурсах роблять їх недосяжними для багатьох українських аграріїв.

Конфлікт на сході України викликав не тільки низку соціально-політичних трансформацій, але і став причиною змін у національній економіці, у тому числі в структурі українського експорту. Втрата російського ринку призвела до того, що українські виробники, орієнтовані на експорт, були змушені шукати нові ринки збуту для своєї продукції. У найбільш вигідному становищі опинилися українські аграрії. Їхня продукція виявилася відносно конкурентоспроможною на ринках розвинених економік, у т.ч. Європи, на відміну від таких традиційних експортних напрямів, як металургія чи машинобудування. Так, у 2014 році вперше в історії незалежної України провідним експортером став сектор АПК (рис. 4). При цьому сільське господарство також стало основним джерелом надходження іноземної валюти в країну.

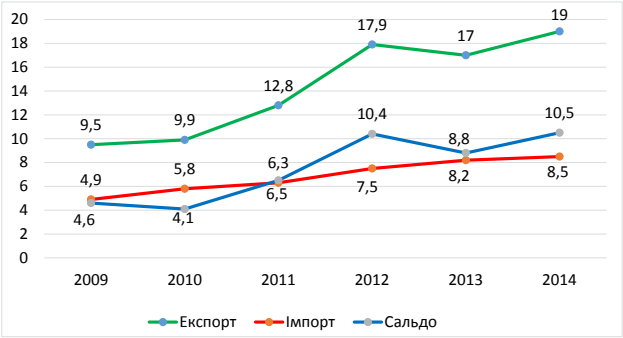


Рис. 4. Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією АПК (1-24 групи УКТ ЗЕД), млрд грн

Джерело: побудовано автором за даними Держкомстату України

Так, основними статтями сільськогосподарського експорту залишаються зернові. Серед продуктів переробки найбільше експортується соняшникової олії. Збільшення вітчизняного виробництва м'яса птиці (1,2 млн т) позитивно позначилося на зовнішньоторговельній діяльності. У 2013 році обсяг експорту м'яса птиці становив 120 тис. т (1,2% світового експорту), а у 2014 р. –175 тис. т (1,5% світового експорту) [4] (рис. 5).

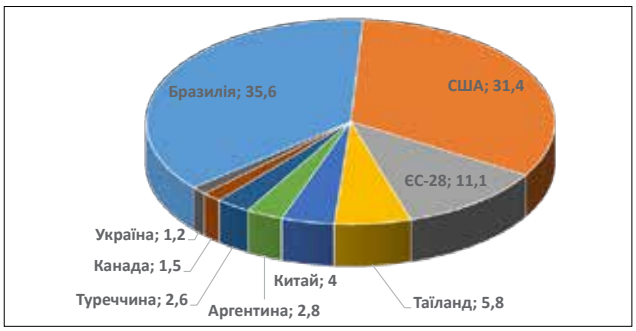


Рис. 5. Структура світового експорту м'яса птиці у 2014 р., млн тонн

Джерело: USDA

Експорт до країн Європи у 2014–2015 рр. зріс по м'ясу птиці – у 3,1 рази, до 27,3 млн дол. Також зріс експорт яєчних продуктів: у першій половині 2014 року ця продукція не експортувалася, а за аналогічний період 2015 року обсяги експорту становлять 4,5 млн дол. [4].

Подібний успіх АПК пов'язаний з низкою чинників: реформами, що були проведені Міністерством аграрної політики і продовольства, підписанням угоди про Зону вільної торгівлі з ЄС, в рамках якого українським аграріями були надані квоти на експорт певних видів сільськогосподарської продукції, а також зниженням продуктивності традиційних експортних напрямів – машинобудування, металургії, хімічної промисловості. При цьому, як і в більшості країн, що розвиваються, українські виробники експортують здебільшого сировину.

Висновки. Вважаємо, що євроінтеграція та формування вільної економічної зони з ЄС має відбуватися не лише у напрямі лібералізації торговельних відносин, але і мати елементи протекціонізму, що захистить українського товаровиробника. Економічна модель розвитку національної економіки, орієнтована на сировинний експорт, яка залежить від глобальних кон'юнктурних коливань, себе вичерпує. Без серйозних структурних змін наша країна втрачатиме і без того нестійкі конкурентні позиції в глобальній економіці.

Дослідження доводять, що розрив у структурі експорту між розвиненими країнами та країнами буде тільки збільшуватися. При цьому продукція сільського господарства, враховуючи тенденції до збільшення населення і відповідно обсягів виробництва, буде грати все більш значну роль для країн, що розвиваються. В українських аграрних виробників є всі шанси скористатися цією тенденцією і збільшити вплив України на світові та європейські продовольчі ринки.

Отже, агропромисловий комплекс вітчизняної економіки володіє достатнім ресурсним потенціалом, який, при раціональному його використанні, здатний не лише повністю забезпечити внутрішні продовольчі потреби, але й перетворити Україну на потужного світового гравця на найважливішому світовому ринку – ринку продовольства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про Стратегію сталого розвитку «Україна-2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 року № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
2. Угода про асоціацію між Україною та Європейським Союзом [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=248387631.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
4. USDA: Обзоры рынка [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.usda.ru/.
5. Рутицька В. Як працює євроінтеграція і що вона дає аграріям? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eurointegration.com.ua.
6. Как меняется структура мирового и украинского экспорта [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://persona.pumb.ua/ru/club/digest/.

УДК 338.43:633.1

Світовий О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Уманський національний університет садівництва

ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗРАХУНОК ТА ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ

INTERNAL SELF-SUFFICIENCY AND FORMATION ADDED VALUE IN GRAIN PRODUCTION SUBCOMPLEX

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто вплив внутрішньогосподарського розрахунку на формування доданої вартості на підприємствах зернопродуктового підкомплексу. Доведено, що внутрішньогосподарський розрахунок є одним із важливих факторів зростання доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі.

Ключові слова: внутрішньогосподарський розрахунок, трансфертна ціна, нормативи, додана вартість, зернопродуктовий підкомплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено влияние внутрихозяйственного расчёта на формирование добавленной стоимости на предприятиях зернопродуктового подкомплекса. Доказано, что внутрихозяйственный расчет является одним из важных факторов роста добавленной стоимости в зернопродуктовом подкомплексе.

Ключевые слова: внутрихозяйственный расчёт, трансфертная цена, нормативы, добавленная стоимость, зернопродуктовый подкомплекс.

ANNOTATION

The article examines the impact of internal self-sufficiency on the formation of value-added enterprises of grain products subcomplex. It is proved that internal self-sufficiency is one of the important factors in the growth of value added in grain production subcomplex.

Keywords: internal self-sufficiency, internal price, norms, value added, grain production subcomplex.

Постановка проблеми. У системі внутрішньогосподарських відносин важливе значення має справедливий розрахунок між підрозділами підприємств зернопродуктового підкомплексу за надані послуги, а також раціональне використання виробничих ресурсів усіма підрозділами кожного підприємства з одночасним збільшенням виробництва продукції найвищої якості. Запровадження та удосконалення внутрішньогосподарського розрахунку на підприємствах зернопродуктового підкомплексу сприятиме збільшенню величини доданої вартості та покращенню ефективності виробництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика покращення ефективності виробництва у зернопродуктовому підкомплексі, збільшення величини доданої вартості на основі удосконалення економічних відносин, у тому числі внутрішньогосподарських, висвітлювалася у працях вітчизняних учених В.Я. Амбросова, А.Ф. Бурика, С.М. Кваші, Ю.О. Лупенка, Т.Г. Маренич, П.Т. Саблука та ін. Проте питання впливу на величину доданої вартості саме внутрішньогосподарського розрахунку вивчені недостатньо.

Формулювання цілей статті. Головною метою статті є визначення впливу запровадження та покращення організації внутрішньогосподарського розрахунку на збільшення величини доданої вартості як на рівні підприємств, так і у зернопродуктовому підкомплексі в цілому.

Виклад основного матеріалу. Збалансований розвиток усіх підприємств та галузей зернопродуктового підкомплексу є важливим фактором зростання величини доданої вартості. Такий розвиток може бути забезпечений багатьма чинниками, один із яких – покращення внутрішньогосподарських відносин на підприємствах підкомплексу.

В умовах ринкових відносин усі підприємства, які за мету діяльності мають отримання прибутку, незалежно від галузі виробництва, працюють на господарському розрахунку. Організація виробничих відносин між підрозділами підприємства може бути різною за формою та змістом, але вона повинна забезпечувати виробництво необхідної кількості продукції відповідної якості з мінімальними витратами. Усім цим критеріям відповідає запровадження внутрішньогосподарського розрахунку. За визначенням, внутрішньогосподарський розрахунок – це складова частина економіки підприємства, засіб поєднання економічних інтересів госпрозрахункових підприємств окремих його підрозділів та окремих працівників. Він ґрунтується на виробничо-господарській самоокупності у виробничій діяльності, оплаті праці за рахунок зароблених виробничим підрозділом засобів частина яких, після відповідних відрахувань, надходить у повне розпорядження цього підрозділу [1].

На нашу думку, підприємствам, які вирощують зернові та зернобобові культури та займаються переробкою зернової продукції, для покращення ефективності виробництва та максимізації прибутку також необхідно запроваджувати внутрішньогосподарських розрахунок. Організацію внутрішньогосподарських відносин за умови впровадження внутрішньогосподарського розрахунку у зерновиробництві розглянемо на рисунку 1.

Підрозділам підприємства доводяться госпрозрахункові завдання – це розподілені за підрозділами річні плани підприємства, де вказується планове виробництво продук-

ції, закріплені за підрозділом основні засоби, ліміт витрат. Застосування для розрахунків між підрозділами внутрішньогосподарських цін забезпечує еквівалентний за вартістю обмін послугами та продукцією. Якщо розглянути підрозділи рослинництва, то в їхньому складі можуть створюватися ланки, у тому числі з вирощування зернових та зернобобових культур. У цьому разі таким ланкам теж можуть бути доведені госпрозрахункові завдання. З підрозділами тваринництва обмін продукцією (наприклад, зерно на корм для тваринництва та гній для рослинництва, у тому числі зерновиробництва) відбувається за внутрішньогосподарськими цінами, основою яких є фактична собівартість даної продукції. Послуги обслуговуючих підрозділів (автотранспорт, ремонтна майстерня, водопостачання, електропостачання тощо) обліковуються за плановими витратами з подальшим коректуванням до фактичних значень. При розрахунку внутрішньогосподарських цін особливу увагу необхідно приділити об'єктивності та точності їх визначення з урахуванням науково обґрунтованих норм і нормативів витрат ресурсів. Деякі вітчизняні дослідники стверджують, що при горизонтально інтегрованій мережі неузгоджена цінова політика підрозділів призводить до зменшення загального прибутку [2, с. 93]. Покупні матеріальні ресурси використовуються виробничими підрозділами за цінами придбання. Підрозділи рослинництва, у тому числі й ті, що займаються вирощуванням зернових та зернобобових культур, продають свою продукцію підприємству для продажу за межі підприємства за реалізаційними цінами.

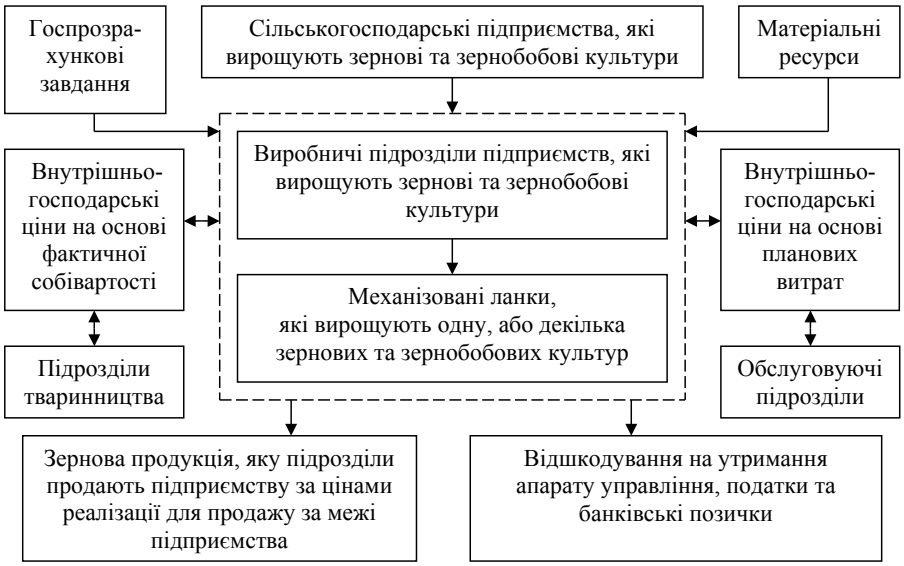


Рис. 1. Схема внутрішньогосподарських відносин за впровадження внутрішньогосподарського розрахунку у зерновиробництві

Джерело: власні дослідження

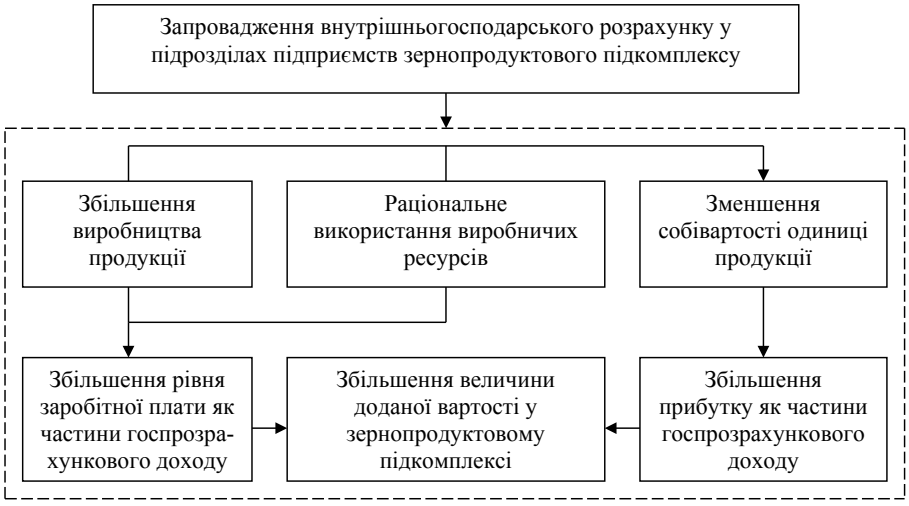


Рис. 2. Взаємозв'язок впровадження внутрішньогосподарського розрахунку та зростання доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі

Джерело: власні дослідження

Різниця між доходами підрозділу, які складаються з реалізації продукції підприємству, іншим виробничим підрозділам та наданням послуг, і витратами на виробництво власної продукції і відшкодування на утримання апарату управління, податки та банківські позички складає госпрозрахунковий дохід підрозділу. С.В. Мочерний характеризує госпрозрахунковий дохід як найважливіший елемент новоствореної вартості в умовах економічної самостійності підприємств, які працюють на основі принципу самофінансування та інших принципів господарського розрахунку. Вчений зазначає, що госпрозрахунковий дохід складається з фонду заробітної плати та частини прибутку, що залишається після сплати податків і відсотків за кредит, а також штрафів, пені, неустойок. Іншими словами, госпрозрахунковий дохід – це чистий прибуток підприємства та фонд заробітної плати [1]. На нашу думку, таке твердження можна застосувати і до виробничих підрозділів, де впроваджено внутрішньогосподарський розрахунок. За авторським визначенням, госпрозрахунковий дохід виробничого підрозділу – це додана вартість, яку підрозділ отримує у процесі

виробництва і використовує на власний розсуд за виключенням відшкодування на утримання апарату управління підприємства, податки та зовнішні фінансові запозичення.

Взаємозв'язок впровадження внутрішньогосподарського розрахунку та зростання доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі дуже тісний з погляду формування госпрозрахункового доходу (рис. 2).

Запровадження внутрішньогосподарського розрахунку у зерновиробництві та переробці зернової продукції, на нашу думку, позитивно впливає на збільшення величини доданої вартості, окрім покращення організації виробничих процесів, залученням такого чинника як заінтересованість працівників у кінцевому результаті. Це вже не працівники-почасовики, які виконують відповідну роботу без прив'язки до кінцевого продукту, а працівники, котрі за виробництво цього продукту відповідають упродовж року і справедливо очікують на додаткову винагороду.

Якщо розглядати внутрішньогосподарський дохід у контексті міжгалузевої концепції формування доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі, то варто зауважити, що він є першою і головною ланкою у такому формуванні (рис. 3).

Рис. 3. Внутрішньогосподарський дохід у контексті міжгалузевої концепції формування доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі

Джерело: власні дослідження

Крім того, обґрунтована нами у попередніх дослідженнях міжгалузева концепція формування доданої вартості обумовлює загалом по галузі, міжгалузевому об'єднанню чи підкомплексу дотримання принципу рівної норми додаткової вартості для усіх підприємств цих галузей [3, с. 41-42]. Цей принцип забезпечить додаткову величину доданої вартості за рахунок збалансованого розвитку усіх галузей підкомплексу та підвищеної зацікавленості працівників у кінцевому результаті.

Погоджуємося із ученими, які вважають, що основою економіки та ключовою ланкою сталого розвитку сільського господарства на середньострокову перспективу, безперечно, буде зернове господарство. Ключовим принципом стратегії розвитку зернового господарства є трансформація системи підприємств, які спеціалізуються на виробництві зерна [4, с. 18]. Тому в першу чергу необхідно запроваджувати внутрішньогосподарський розрахунок саме у зерновиробництві, а також залучати дрібних товаровиробників через кооперацію до формування доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі.

Щодо переробки зернової продукції на підприємствах зернопродуктового підкомплексу необхідно зауважити, що дана галузь потребує особливої уваги. Наприклад, коефіцієнт зносу основних засобів на підприємствах хлібопекарської галузі за 2009–2011 роки становить 72%, причому за період 2010-2012 рр. спостерігається зменшення продуктивності праці та якості продукції, що виробляється [5, с. 107]. На нашу думку, зменшення продуктивності та якості продукції на підприємствах хлібопекарської галузі відбувається з одного боку через високу зношеність основних засобів, а з іншого – через низьку заінтересованість працівників у кінцевому результаті. Запровадження в даній галузі внутрішньогосподарського розрахунку дасть змогу не тільки наростити виробництво продукції високої якості, а й швидше відновити основні засоби через збільшення величини доданої вартості, у тому числі прибутку.

З вищезазначеного слідує, що запровадження внутрішньогосподарського розрахунку на підприємствах зернопродуктового підкомплексу є важливим інструментом підвищення ефективності виробництва та створення доданої вартості. З іншого боку, варто зауважити, що позитивні результати такого запровадження будуть тільки тоді, коли кожне підприємство підкомплексу чи то з виробництва зерна, чи з його переробки, буде мати чітку програму виробництва та збуту продукції, а також добре організовану поставку матеріально-технічних ресурсів, необхідних виробництву. Тому в рамках зернопродуктового підкомплексу на регіональному та загальнодержавному рівнях необхідно посилити як горизонтальну, так і вертикальну інтеграцію, удосконалювати виробниче кооперування, створювати обслуговуючі кооперативи. До того ж посиленню взаємодії підприємств та цілих галузей зернопродуктового підкомплексу для максимізації доданої вартості буде сприяти створення регіональних кластерів, визначених у наших попередніх дослідженнях, та координація їхньої діяльності [6, с. 65]. На жаль, Україна – одна із небагатьох країн Європи, в якій відсутня загальнодержавна програма підтримки кластерів [7, с. 35].

Одним із головних завдань зернопродуктового підкомплексу нашої держави є виготовлення продукції для кінцевого спожи-

вача, тобто готових продуктів. Як стверджує Ю.О. Лупенко, майже 64% експорту з ЄС до нашої країни – це кінцева продукція з високою часткою доданої вартості, тоді як частка цієї продукції в українському експорті до ЄС у 10 разів менша [8, с. 8]. Для того, щоб збільшувати величину доданої вартості вітчизняної продукції, у тому числі і зернової, необхідно поглибити її переробку, а не продавати сировину. У цьому сенсі на підприємствах зернопродуктового підкомплексу необхідно створити сприятливі умови для отримання максимального госпрозрахункового доходу, як першої ланки у формуванні доданої вартості підкомплексу.

Висновки. Отже, для того щоб внутрішньогосподарський розрахунок на підприємствах зернопродуктового підкомплексу був ефективним способом організації виробництва і праці та сприяв збільшенню доданої вартості як на рівні галузі, так і в цілому по зернопродуктовому підкомплексу, необхідно врахувати такі фактори:

1. Необхідний високий рівень внутрішньогосподарського планування, а особливо чіткий та достовірний розрахунок норм та нормативів як основи справедливих економічних відносин між підрозділами підприємства.

2. Економічна самостійність виробничих підрозділів, заборона необґрунтованого втручання адміністрації підприємства у хід виробництва в госпрозрахункових одиницях.

3. Враховувати можливість оптимізації виробництва, але не допускати занадто великої самостійності виробничих підрозділів, що може призвести до руйнації підприємства. Необхідність залучення до виробництва висококваліфікованих та досвідчених працівників, які також повинні бути чесними та працелюбними.

4. Дотримання інтересів усіх учасників виробництва, вчасний розрахунок між підрозділами підприємства, довіра керівників до підлеглих, врахування пропозицій працівників щодо покращення організації виробництва.

5. Обов'язкове врахування рівня та строків орендної плати за орендоване майно і землю та недопущення погіршення їхнього стану.

6. Працівники, які працюють в умовах внутрішньогосподарського розрахунку, відповідають за виробництво продукції свого підрозділу чи механізованої ланки впродовж року і справедливо очікують на додаткову винагороду.

7. Внутрішньогосподарський дохід у контексті міжгалузевої концепції формування доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі є першою і головною ланкою у такому формуванні.

8. Для збільшення величини доданої вартості зернопродуктового підкомплексу на регіональному і загальнодержавному рівнях, максимізації внутрішньогосподарського доходу на рівні підприємств та їхніх підрозділів, необхідно посилити як горизонтальну, так і вертикальну інтеграцію, удосконалювати виробниче кооперування, створювати обслуговуючі кооперативи.

9. Посиленню взаємодії підприємств та цілих галузей зернопродуктового підкомплексу для максимізації доданої вартості буде сприяти створення регіональних кластерів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. [Електронний ресурс] – К. : Видавничий центр «Академія», 2000. – 864 с. – Режим доступу : http://www.ukr.vipreshebnik.ru/entsiklopediya/21-v/2131-vnutrigospodarskij-rozrakhunok.html.
2. Дроб О. Оптимізація трансферного ціноутворення в економічних мережах: деякі теоретичні аспекти / О. Дроб // Економіка України. – 2011. – № 6. – С. 86-93. – С. 93.
3. Світовий О.М. Міжгалузева концепція формування доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі / О.М. Світовий // Менеджмент XXI століття : проблеми і перспективи : колективна монографія. – Умань : Видавничо-поліграфічний центр «Візаві», 2014. – С. 39-42.
4. Шмаглій О.Б. До питання розвитку харчової промисловості / О.Б. Шмаглій // Економіка АПК. – 2015. – № 10. – С. 16-21.
5. Левченко Ю.Г., Труш Ю.Л. Комплекс заходів для удосконалення управління якістю продукції / Ю.Г. Левченко, Ю.Л. Труш // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. Наук. ред. І.Г. Манцуров. – К. – 2015. – Вип. 99(172). – С. 106-109.
6. Світовий О.М. Формування доданої вартості у зернопродуктовому підкомплексі на основі розвитку кластерних систем / О.М. Світовий // Науковий вісник Буковинського державного фінансово-економічного університету. Економічні науки : збірник наукових праць. Вип. 28. Ч. 2. – Чернівці : БДФЕУ, 2015. – С. 63-66.
7. Щербак А. Кластерна політика Норвегії / А. Щербак // Економіст. – 2015. – № 9(347). – С. 34-35.
8. Лупенко Ю.О. Сучасний стан та перспективи міжнародної інтеграції аграрного сектору України: завдання агроекономічної науки / Ю.О. Лупенко // Економіка АПК. – 2015. – № 6. – С. 6-10.

УДК 331.108:35.1

Рекун Г.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та менеджменту
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

Темнякова К.В.
студентка
Харківського національного університету імені В.Н. Каразіна

УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ

IMPROVED METHODS AND FORMATION OF PERSONNEL STATE CAPACITY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні методи формування і розвитку кадрового потенціалу органів державної влади України. Запропоновано напрями вдосконалення проведення кадрового відбору претендентів на посади державних службовців, вдосконалення механізму конкурсного відбору, а також системи підготовки перепідготовки та професійного розвитку державних службовців. На базі вивченого зарубіжного досвіду організації державної служби виявлено проблемні зони системи мотивації державних службовців України, після чого запропоновано шляхи удосконалення мотиваційних факторів.

Ключові слова: кадровий потенціал, органи державної влади, державна служба, формування кадрового потенціалу, розвиток кадрового потенціалу, удосконалення.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные методы формирования и развития кадрового потенциала органов государственной власти Украины. Предложены направления совершенствования проведения кадрового отбора претендентов на должности государственных служащих, совершенствование механизма конкурсного отбора, а также системы подготовки переподготовки и профессионального развития государственных служащих. На базе изученного зарубежного опыта организации государственной службы выявлены проблемные зоны системы мотивации государственных служащих Украины, после чего предложены пути совершенствования мотивационных факторов.

Ключевые слова: кадровый потенциал, органы государственной власти, государственная служба, формирование кадрового потенциала, развитие кадрового потенциала, усовершенствование.

ANNOTATION

The article describes the basic methods of formation and development of personnel potential of Ukrainian public authorities. There were offered the directions of improving of personnel selection of candidates for the posts of civil servants in the article, also there were suggested improvement of the mechanism of competitive selection in particular, as well as the training system of retraining and professional development of civil servants. On the basis of the study of international experience in organizing the public service was identified problem areas of the motivation of civil servants in Ukraine and then suggested ways to improve the motivational factors.

Keywords: personnel potential, government departments, The State Service, the formation of human capacity, personnel potential development, improvement.

Постановка проблеми. Зважаючи на активізацію процесів децентралізації та інші поступові процеси реформування державної служби, питання ефективного управління наявним кадровим потенціалом є одним з пріоритетних і неможливим без розробки та реалізації дієвих методів формування і розвитку кадрового потенціалу органів державної влади України, адже старі механізми розвитку кадрового потенціалу вичерпали себе.

Тому в контексті реалізації нової ефективної кадрової політики в органах державної влади загострюється необхідність у комплексному перегляді системи роботи з кадрами загалом (а саме сукупності кадрових інститутів та організаційних структур, всіх кадрових процесів й персоналу, що задіяний у різних галузях і сферах), а також необхідність у розробці прогресивних та продуктивних механізмів формування та розвитку кадрового потенціалу зокрема.

Відображення зазначених вище реформувань можна знайти у низці нормативно-правових актів [1–3], які покликані, з одного боку, встановити загальні стратегічні напрями щодо роботи з кадрами (політики стосовно підготовки персоналу та професійної орієнтації, удосконалення нормативно-правової бази управління людськими ресурсами, розвиток наукового забезпечення кадрової роботи тощо), а з іншого – запровадити нові напрями щодо роботи з персоналом, починаючи з вдосконалення політики зайнятості населення й регламентування питань професійного розвитку кадрів.

У Законі України «Про державну службу» [4] встановлюється компетентнісний підхід до управління людськими ресурсами сфери державного управління, виходячи з якого доцільним є врахування не тільки знань, умінь, навичок персоналу, але також його особистісних якостей, які надають можливість реалізувати професійний потенціал на практиці [8, с. 309]. Подібний підхід дасть змогу позитивно вплинути на якість персоналу державної служби, а також розкрити наявний потенціал державних службовців.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічними проблемам дослідження кадрової політики загалом та питанням формування кадрового потенціалу зокрема присвятили свої роботи такі вітчизняні та зарубіжні науковці: Т. Атаманчук, А. Деркач, С. Дубенко,

Є. Капустін, В. Малиновський, Т. Нестерова, А. Нікіфоров, С. Радько, С. Серьогін, Ю. Старілов, Ю. Сурмін, Р. Яковлєв та ін.

Дослідженням різноманітних аспектів кадрового потенціалу сфери державної служби займались: Р. Бабун, А. Винокурова, А. Воронін, Т. Гаман, Н. Гончарук, Д. Дзвінчук, Д. Карпухін, В. Лобанов, В. Матірко, Н. Нижник, В. Яцуба та ін.

На думку А. Винокурової, під терміном «кадровий потенціал органів державної влади» варто розуміти сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечити ефективне функціонування органів державної влади. До переліку здібностей і можливостей зазвичай включають: професійні знання працівників, уміння і навички, компетентність, професійну мобільність, інноваційність, профорієнтованість і т. п [5, с. 151].

О. Зіміна стверджує, що кадровий потенціал закладений в тих функціях, які він виконує як професіонал і в силу своїх здібностей, знань досвіду може забезпечити ефективне функціонування органу державної влади [9, с. 117].

О. Пархоменко-Куцевіл зазначає, що кадровий потенціал в органах державної влади характеризує не тільки сукупність здібностей і можливостей наявних працівників, а й можливості в резерві, які відтворюються в заданих умовах і є метою стратегії в управлінні кадрами. Тобто в управлінні кадровим потенціалом обов'язковому дослідженню повинні підлягати не тільки задіяні ресурси, а й накопичені та потенційні резерви [11, с. 131].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Як показав аналіз, у наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених досліджуються окремі теоретичні питання кадрового потенціалу, проте, малодосліджуваною залишається розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення методів формування та розвитку кадрового потенціалу.

Окрім того, активізація процесів децентралізації влади, постійне оновлення нормативно-правової бази у сфері державної служби, зміна пріоритетів державної кадрової політики викликають необхідність дослідження практичних аспектів формування та розвитку кадрового потенціалу органів державної влади України.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних та практичних аспектів удосконалення методів формування та розвитку кадрового потенціалу органів державної влади України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Під кадровою політикою органу державної влади слід розуміти систему основних напрямків діяльності суб'єктів управління щодо формування і раціонального використання кадрового потенціалу державної служби та державного управління.

Узагальнюючи визначення вітчизняних науковців, можна зробити висновок, що кадровий потенціал – це сукупність здібностей і можливостей кадрів забезпечити ефективне функціонування органів державної служби [8, с. 309].

До переліку здібностей та можливостей зазвичай включають: професійні знання працівників, уміння, навички, компетентність, професійну мобільність, інноваційність, профорієнтованість і т. п.

Формування кадрового потенціалу органів державної влади – сукупність заходів, спрямованих на забезпечення державної установи потрібними трудовими ресурсами, здатними ефективно виконувати необхідну роботу [6, с. 287].

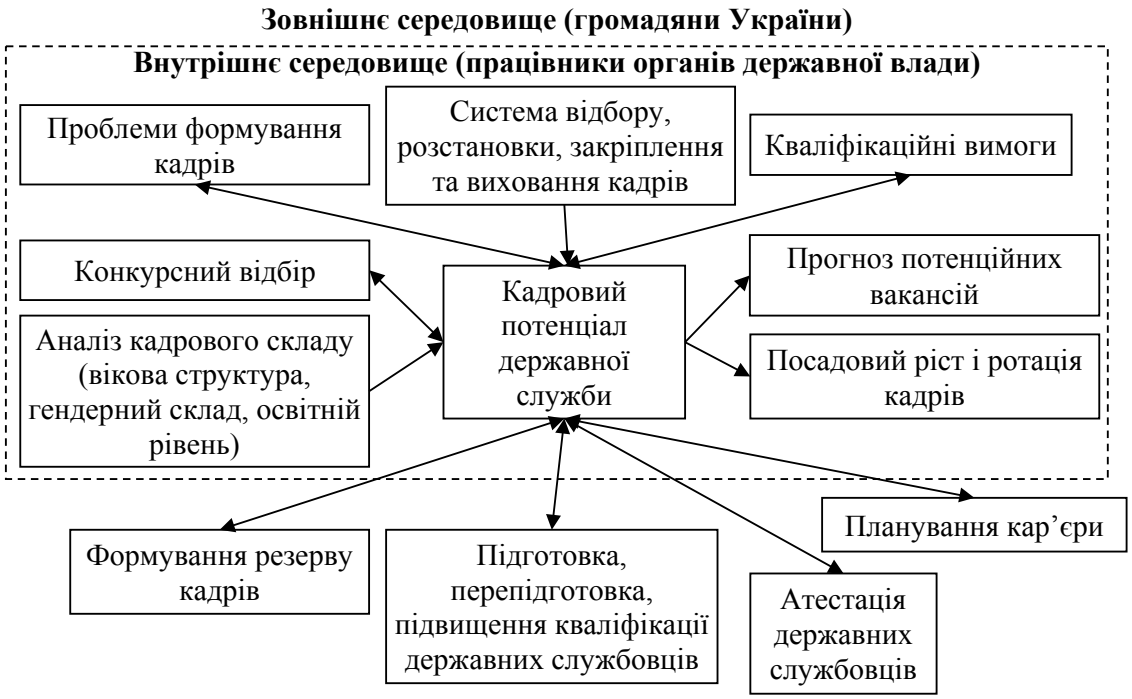


Рис. 1. Особливості формування та використання кадрового потенціалу державної служби

Система формування та управління розвитком кадрового потенціалу має ефективно здійснюватися на базі комплексної оцінки кожного представника конкретного органу влади, що включає в себе оцінки: рівня професійної освіти, рівня знань і навичок, стаж на займаній посаді, динаміку кар'єрного росту, ділові, особистісні, фізичні, психологічні, моральні, людські та інші якості всього кадрового складу [14, с. 45].

Особливості формування і використання кадрового потенціалу в органах державної влади зображено на рисунку 1.

Кадровий потенціал у зовнішньому середовищі являє собою сукупність людей, які можуть потрапити на державну службу завдяки своїй освіті, або своїм навичкам. Що стосується системи формування кадрового потенціалу у внутрішньому середовищі, кадри в органах державної влади – це трудові ресурси, які володіють професійними здібностями і навичками для досягнення цілей конкретного органу, а також володіють певними внутрішніми ресурсами для участі в діяльності даного органу на більш високому статусному рівні [14, с. 43].

Формування кадрового потенціалу органів державної влади передбачає використання таких методів: виявлення потреби у персоналі; залучення працівників та відбір; підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації державних службовців; мотивація державних службовців [11, с. 133].

Кадрове планування, тобто виявлення потреби у персоналі, в сфері органів державної служби, необхідно для того, щоб на постійній основі, планомірно розвивати механізми управління кадровим потенціалом і домагатися ефективності його діяльності.

Розрізняють такі види кадрового планування в органах влади: планування потреби в персоналі; використання персоналу; навчання персоналу; витрати на утримання персоналу; розрахунок продуктивності праці службовців, збереження кадрового складу і скорочення персоналу; розрахунок фінансових наслідків.

Труднощі процесу планування кадрів обумовлені складністю прогнозування трудової поведінки, можливістю виникнення конфліктів і т. д. Можливості використання кадрів у майбутньому та їх ставлення до роботи прогнозується, якщо це взагалі можливо, з високим ступенем невизначеності.

Залучення та відбір працівників до органів державної влади в Україні здійснюється на конкурсній основі. Конкурс у системі державної служби України – це особлива процедура підбору кадрів на вакантні державні посади відповідно до рішення конкурсної комісії.

Метою конкурсу є створення умов для реалізації конституційного права громадян на однаковий для всіх доступ до державної служби [5, с. 153].

Недосконалість конкурсу як механізму відбору кадрів на державну службу перш за все полягає в тому, що у більшості випадків процедура його проведення значно відрізняється від базових засад професійного набору персоналу. Серед членів конкурсної комісії немає ні психологів, ні спеціалістів з набору персоналу. Основною методикою проведення професійного відбору на державну службу є іспит кандидатів, який дозволяє виявити лише рівень професійної підготовки та кваліфікації. При цьому мало уваги приділяється вимогам, що належать до суб'єктивних якостей працівника (здібності, обдарування, нахили, ініціативність, діловитість), готовності осіб до виконання окремих видів організаторської діяльності та психологічної стійкості.

Виявлення особистісних якостей, відповідності та психологічної стійкості до характеру майбутньої роботи і є основним завданням пошуку та відбору кадрів. Тому загальну компетенцію державного службовця слід визначати, спираючись також на його особистісні психологічні, моральні якості та інтелектуальні здібності.

До основної мети формування кадрового резерву належить створення підготовленого до управління в нових умовах складу державних службовців, забезпечення безперервності управління, його вдосконалення на основі відбору, підготовки кадрів, здатних професійно і ефективно реалізувати завдання та функції відповідних органів влади.

Джерела пошуку кандидатів у резерв можуть бути як зовнішніми (випускники спеціалізованих вузів, особи, які мають досвід роботи в інших органах), так і внутрішніми (просування по службі в межах однієї організації).

Однак, незважаючи на всі переваги даної технології формування та вдосконалення кадрового потенціалу, однією зі значних проблем функціонування кадрового резерву є непрозорість процесу його адміністрування і брак інформованості осіб, які перебувають у резерві, про свої перспективи. Очевидно, що така ситуація не дозволяє використовувати в повному обсязі позитивний потенціал цієї кадрової технології [10, с. 265].

Наступний метод формування кадрового потенціалу органів державної влади – підготовка, перепідготовка та підвищення кваліфікації державних службовців України. Система підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації державних службовців являє собою спеціально організовану систему навчання державних службовців, яка спрямована на отримання спеціальності за профілем професійної діяльності у сфері державної служби, придбання відповідних знань, умінь і навичок.

Проблема фахової професійної освіти державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування в світлі впровадження та здійснення сучасних реформ набуває своєї актуальності.

Кількість державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, що підвищили кваліфікацію, станом на 31 грудня 2012, 2013 та 2014 рр. наведено у таблиці 1.

Отже, бачимо, що відсоток державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, які підвищили кваліфікацію, станом на 2012–2014 роки має негативну тенденцію, а саме: у 2012 р. цей показник склав 19% від загальної кількості працюючих на посадах, у 2013 р. – 18,8%, і вже у 2014 р. – всього 13,9%.

Водночас в органах державної влади та місцевого самоврядування спостерігається висока плинність кадрів (з 433 269 осіб у 2013 р. знижується до 380 257 осіб у 2014 р.), що посилюється проблемою недостатньої кваліфікації службовців та посадових осіб місцевого самоврядування.

Професійний розвиток державних службовців є ключовим питанням в системі державної служби та кадрової політики. В умовах кардинального реформування системи державного управління вимога професійного розвитку і освіти державних службовців стає особливо актуальною. Узагальнюючи проблеми в цій сфері, можна виділити найбільш значущі:

– зниження рівня професіоналізму державних службовців;

– нерозвиненість системи професійного навчання державних службовців;

– невизначеність організаційного механізму професійного навчання кадрів для державної служби;

– відсутність розгалуженої мережі спеціалізованих (базових) навчальних установ, які б впроваджували якісні освітні програми підготовки кадрів для державної служби, та виконували функцію забезпечення органів влади кваліфікованими кадрами;

– неефективність управління професійною освітою в даній сфері;

– відсутність ефективних форм і засобів взаємодії державних органів та навчальних установ при підготовці кадрів для державної служби;

– слабкість розробки державних освітніх стандартів професійної освіти та підготовки кадрів для державної служби;

– необхідність зміни основних і додаткових освітніх програм професійної освіти кадрів для державної служби, їх адаптації до нових соціально-економічних умов [5, с. 155].

Щодо мотивації державних службовців, то в органах державної влади України не враховується поділ винагород на внутрішні і зовнішні. Якщо управління зовнішніми винагородам здійснюється (заробітна плата, додаткові пільги і винагороди, премії, просування по службі), то функціонування управління внутрішніми винагородами стоїть під величезним питанням (почуття самоповаги, задоволеність досягнутим результатом, відповідальність та неформальне спілкування, що виникає в процесі самої роботи, а також, що не менш значне, відчуття змістовності та значущості своєї праці).

Основними проблемами організації мотивації праці в державних органах є:

– відсутність прямої залежності службової кар'єри від результатів підвищення кваліфікації та чіткого процесу підвищення на службі;

– існування загрози звільнення з посади державного службовця в результаті зміни правлячої еліти;

– низький соціальний статус і престиж звання державного службовця.

Автори досліджень зарубіжного досвіду організації державної служби приділяють величезну увагу французькій, німецькій та японській системам мотивації державних службовців, які ґрунтуються на засадах престижу роботи в органах державної влади, оскільки звання державного службовця передбачає наявність значущого соціального статусу, а також деяких привілеїв.

У Франції на відміну від України заробітна плата держслужбовця складається з окладу, надбавки за дітей (близько 5% від окладу), дотації за місце проживання в залежності від рівня життя в даній місцевості (3%, 1% і 0% від окладу) та премії. Державні службовці у

Таблиця 1

Кількість державних службовців і посадових осіб місцевого самоврядування, які підвищили кваліфікацію, осіб [7]

Посади	2012		2013		2014	
	усього	у % до загальної кількості	усього	у % до загальної кількості	усього	у % до загальної кількості
Усього	**372 856**	**100**	**433 269**	**100**	**380 257**	**100**
У тому числі:						
державних службовців	274739	73,7	335270	77,4	295709	77,8
посадових осіб місцевого самоврядування	98117	26,3	97999	22,6	84548	22,2
Підвищило кваліфікацію, усього	**71051**	**19,0**	**81614**	**18,8**	**52747**	**13,9**
З них:		100		100		100
державних службовців	57518	80,9	66769	81,8	44697	84,7
посадових осіб місцевого самоврядування	13533	19,1	14845	18,2	8050	15,3

Франції працюють 35 годин на тиждень, це менше на п'яти годин [12, с. 412–413].

Мотивація через кар'єрний ріст є найефективнішою і має найбільшу силу. Згідно із Законом України «Про державну службу», підвищення на службі вітчизняних державних службовців здійснюється за рахунок зайняття більш високої посади на конкурсній основі або шляхом присвоєння більш високого рангу, якщо державний службовець успішно відпрацював два роки [4]. Але часто на практиці виникають ситуації, коли державний службовець може займати одну і ту саму посаду 10 років і не бачити перспектив для зайняття посади вищої категорії – все це не мотивує службовця, знижує його професійну активність.

У Німеччині, наприклад, існує чотири категорії чинів та 16 рангів чиновників. Підвищення по службі відбувається шляхом переходу в наступний ранг унаслідок здобуття відповідної освіти, здачі спеціальних іспитів, успішного виконання завдань, які стосуються посади вищого рангу [13, с. 293–294].

Отже, розвиток кадрового потенціалу передбачає сукупність заходів щодо удосконалення здібностей і можливостей постійних працівників органу державної влади, що мають певну кваліфікацію, пройшли попередню професійну підготовку та володіють досвідом роботи, трудовими навичками і спеціальними знаннями.

Завдяки ефективному розвитку кадрового потенціалу державні службовці зможуть ефективніше виконувати функціональні обов'язки і давати певні результати у відповідності з поточними та перспективними цілями органу державної влади.

Проте досі зберігається ряд проблем формування та розвитку кадрового потенціалу органів державної влади України:

– низька ефективність роботи з кадровим резервом на державній службі;

– недостатня мотивація державних службовців до професійного розвитку;

– відсутність науково обґрунтованих критеріїв оцінки результативності діяльності державних службовців;

– недосконалість конкурсного відбору на заміщення вакантних посад в органах державної влади та ін.

Отже, подальший ефективний розвиток кадрового потенціалу органів державної влади повинен передбачати подолання наявних проблем.

Висновки. Таким чином, розвиток кадрового потенціалу органів державної влади України, що відповідає потребам і масштабам конкретних змін суспільства, є найважливішою структурною складовою механізму реалізації стратегії соціально-економічного розвитку України.

Отже, доцільно удосконалювати методи формування та розвитку кадрового потенціалу органів державної влади. Наприклад, використовувати метод ротації як по «вертикалі», так і по «горизонталі», який передбачає службове переміщення або істотну зміну посадових обов'язків працівника. Загалом, інтенсивне застосування ротації вважається позитивним фактором і позитивно впливає на кінцевий результат.

Пересувати кадри в органах державної влади необхідно, адже тривале перебування на одній посаді знижує трудову мотивацію. Зміна місць дасть змогу порівняти ситуації, збагатити свою діяльність новими методами та формами, отримати новий досвід, швидше адаптуватися до нових умов.

Серед позитивних наслідків ротації державних службовців може стати:

– зниження плинності кадрів;

– удосконалення кадрового потенціалу з метою формування високопрофесійного, ініціативного, дієздатного кадра на державній посаді;

– запобігання проявам корупції та іншим правопорушенням серед службових осіб;

– створення підготовленого кадрового резерву для заміщення посад держслужбовців;

– підвищення мотивації, ступеня задоволеності працею;

– передача досвідченими службовцями і керівниками свого досвіду і знань молодому поколінню.

Щодо удосконалення використання конкурсного методу заміщення вакантних посад в органах державної влади, зауважимо, що багато сучасних українських науковців пропонують створити незалежний Центр оцінювання державних службовців для здійснення об'єктивного оцінювання персоналу під час прийому.

До складу такого Центру пропонують залучати сучасних вчених (наприклад, кандидатів наук з державного управління), громадських діячів, політиків та, можливо, психологів. Варто зазначити, що практика використання зовнішніх структур для відбору персоналу в органи державної влади розповсюджена у країнах Європи. Наприклад, ще у 2002 р. для забезпечення всіх інституцій Європейського Союзу кваліфікованим персоналом було засноване Європейське бюро з відбору персоналу, головними функціями якого є організація та координація конкурсів набору, які проводять європейські установи по набору нових співробітників.

Також доцільним є розподіл процедури конкурсного відбору на відбір претендентів на посади державних службовців VII–V та V і вище категорій. Це дозволить врахувати при наборі державних службовців відмінності у характері професійної діяльності та викликатиме прагнення до самоосвіти та самовдосконалення.

Технологія конкурсного відбору на посади державних службовців VII–V категорій може відбуватися шляхом:

– оцінки претендентів за формальними ознаками;

– психологічної оцінки здібностей та схильностей претендентів в контексті відповідності особливостям роботи обраної посади;

– порівняльної оцінки знань стосовно характеру роботи на попередніх посадах відносно посади, на яку претендує особа, та знань загальних особливостей майбутньої служби;

– експертної оцінки здібностей претендента розв'язувати творчі задачі, аналітично мислити, пропонувати нестандартні рішення проблем, з якими він стикається вперше;

– співбесіди в органах державної влади, де претендент буде працювати.

Технологія конкурсного відбору на посади державних службовців V і вище категорій має містити оцінку:

– поданих документів за формальними ознаками (наявність досвіду роботи, кваліфікаційний рівень магістра з державного управління, підвищення кваліфікації або стажування за кордоном та ін.).

– професійних компетенцій претендента (психологічне тестування спроможності претендента працювати на даній посаді, оцінка мотивації, кар'єрних прагнень та ін., комп'ютерна оцінка знань та вмінь, експертна оцінка спроможності претендента стратегічно мислити категоріями державного або публічного управління, приймати нестандартні, інноваційні та правильні рішення в умовах невизначеності, а також знання іноземної або декількох іноземних мов);

– результатів співбесіди.

Вдосконалення системи підбору, підготовки та професійного розвитку державних службовців можливе шляхом розширення методів відбору, які б повною мірою відповідали завданню комплексної та всебічної оцінки кандидатів на вакантні посади. Пріоритетність співбесіди як основного методу відбору персоналу більше не є ефективною. Є доцільним впроваджувати:

– психологічне тестування стійкості претендента та спроможності працювати на даній посаді;

– формування системи безперервного професійного розвитку державних службовців за допомогою нових розроблених програм підготовки та професійного розвитку кадрів;

– реалізацію системи заходів, спрямованих на підвищення престижу державної служби та авторитету державних службовців та ін.

Для ефективного управління мотивацією держслужбовців, результативного стимулювання діяльності можливе здійснення регулярних досліджень і впровадження оптимальних методів мотивації працівників.

Також мотивацію праці державних службовців України можливо підвищити за рахунок перейняття досвіду Німеччини та Франції з використання службової кар'єри як головного чинника мотивації шляхом отримання наступного рангу державного службовця при успішному складанні кваліфікаційного іспиту.

Є доцільним закріпити у вітчизняному законодавстві обов'язкове планування просування по службі кожного держслужбовця, запровадити принцип обов'язкового кар'єрного зростання в результаті отримання спеціальної освіти у сфері державного управління.

Отже, реалізація сукупності запропонованих методів удосконалення формування та розвитку кадрового потенціалу органів державної влади України сприятиме ефективному функціонуванню державної служби України та підвищенню рівня довіри населення до влади.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про професійний розвиток працівників : Закон України від 12 січня 2012 р. № 4312-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.rada.gov.ua/.
2. Про Стратегію державної кадрової політики на 2012–2020 роки: Указ Президента України від 12 лютого 2012 р. № 45/2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua/.
3. Про зайнятість населення : Закон України від 5 липня 2012 р. № 5067–VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua/.
4. Про державну службу : Закон України від 17 листопада 2011 р. № 4050-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua/.
5. Винокурова А.Ю. Кадровий потенціал державної і муніципальної служби / А.Ю. Винокурова // Актуальні проблеми права : матеріали III міжнар. науч. конф. (Москва, листопад 2014 р.). – М . : Буки-Веди, 2014. – С. 151–155.
6. Губа О. Концептуально-методологічні підходи до дослідження проблем формування і реалізації кадрової політики / О. Губа // Вісник НАДУ. – 2013. – № 2. – С. 284–293.
7. Державна служба статистики України: Статистичний бюлетень «Кількість державних службовців та посадових осіб місцевого самоврядування». Архів [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
8. Енциклопедичний словник з державного управління / Уклад. : Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
9. Зіміна О. Особливості управління персоналом на державній службі / О. Зіміна // Вісник НАДУ. – 2013. – № 2. – С. 117–124.
10. Лук'янихін В.О. Проблеми кадрового забезпечення державної служби / В.О. Лук'янихін, А.І. Сохань // Економічні проблеми сталого розвитку : матеріали Міжнародної науково-практичної конференції, присвяченої пам'яті проф. О.Ф. Балацького (Суми, 6–8 травня 2014 р.) : у 2-х т. Т. 1 ; за заг. ред. О.В. Прокопенко, О.В. Люльова. – Суми : СумДУ. – 2014. – С. 264–266.
11. Пархоменко-Куцевіл О. Формування системної моделі кадрового потенціалу державної служби як передумова ефективного функціонування органів влади / О. Пархоменко-Куцевіл // Актуал. пробл. держ. упр. : зб. наук. пр. ; редкол.: С.М. Серьогін (голов. ред.) [та ін.]. – Д. : Дніпропетр. реґіон. ін-т держ. упр. НАДУ при Президентові України. – 2012. – Вип. 1(15). – С. 131–135.
12. Пронкин С.В. Государственное управление зарубежных стран : [учеб. пособ.] / С.В. Пронкин, О.Е. Петрунина. – М. : Аспект Пресс, 2001. – 416 с.
13. Желюк Т.Л. Державна служба : [навч. посіб.] / Т.Л. Желюк. – К. : Професіонал, 2005. – 576 с.
14. Шамарова Г.М. Формирование и развитие кадрового потенциала органов местного самоуправления // Муниципальнаяслужба. – 2010. – № 2. – С. 41–58.

УДК 338.24:332.1

Тищенко О.П.
доктор економічних наук, старший науковий співробітник,
професор кафедри макроекономіки та державного управління
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

РЕГІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ ТА ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

REGIONAL DETERMINANTS STRUCTURING THE SYSTEM AND FUNCTIONS OF PUBLIC ADMINISTRATION OF THE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутнісні характеристики системи державного управління розвитком національної економіки та особливості її формування під впливом регіональних чинників. Проаналізовано та дано оцінку альтернативних точок зору щодо виокремлення та змістовного наповнення складових системи державного управління, у тому числі на регіональному рівні. Обґрунтовано авторський підхід до структуризації системи та функцій державного управління регіональним розвитком у загальній системі державного управління національною економікою.

Ключові слова: державне управління, функції державного управління, державне управління регіональним розвитком, державне регулювання регіонального розвитку, система державного управління регіональним розвитком національної економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены сущностные характеристики системы государственного управления развитием национальной экономики и особенности ее формирования под воздействием региональных факторов. Проведен анализ и дана оценка альтернативных точек зрения относительно выделения и содержательного наполнения составляющих системы государственного управления, в том числе на региональном уровне. Обоснован авторский подход к структуризации системы и функций государственного управления региональным развитием в общей системе государственного управления национальной экономикой.

Ключевые слова: государственное управление, функции государственного управления, государственное управление региональным развитием, государственное регулирование регионального развития, система государственного управления региональным развитием национальной экономики.

ANNOTATION

The article covers essential characteristics of the public administration system of the development of the national economy and special aspects of its formation influenced by regional factors. Alternative points of view on isolating components of public administration system and on their content are analyzed and evaluated, at the regional level as well. The author's approach to structuring the system and functions of state management of regional development in the overall system of public administration of the national economy is provided.

Keywords: public administration, functions of public administration, state management of regional development, state regulation of regional development, the system of state management of regional development of the national economy.

Постановка проблеми. Прагнення України інтегруватися у Європейське Співтовариство вимагає докорінного реформування усіх сфер суспільного життя. Невід'ємною складовою даного процесу є децентралізація державного управління економічним розвитком, що об'єктивно викликає підвищений інтерес серед науковців і практиків до питань, пов'язаних зі створенням та особливостями функціонування механізму державного управління національною економікою, зокрема й на регіональному рівні, відповідно до положень нової парадигми розподілу владних повноважень між різними ієрархічними рівнями єдиної управлінської системи.

Досліджуючи методологічні питання сутності державного управління, науковці схиляються до думки, що його слід розглядати як сукупність низки елементів, які разом утворюють певну систему. Більше того, при дослідженні практичних аспектів здійснення державного управління в літературі широко вживається поняття «система державного управління». Системність державного управління обумовлюється складністю держави, як суспільного явища, через велику кількість елементів у її складі, а також необхідністю здійснення, відповідно до цього, значної кількості різноманітних функцій. На відміну від інших видів управління без цієї властивості, як справедливо зазначає Г.В. Атаманчук, державне управління просто не може відбутися [1, с. 61].

За цих умов від чіткого розуміння змісту державного управління як складної багатовимірної системи, специфіки реалізації на різних ієрархічних рівнях, характеру взаємодії між окремими складовими та ступеню їх підпорядкованості одна одній значною мірою залежить ефективність його здійснення у реальних економічних умовах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні теоретичні підходи щодо створення та запровадження механізму державного управління розроблені та обґрунтовані у працях В. Авер'янова, Г. Атаманчука, В. Бакуменка, В. Малиновського, Б. Райзберга, Ф. Шамхалова. Особливості функціонування системи державного управління на регіональному рівні досліджували О. Бобровська, В. Воронкова, В. Воротін, Я. Жаліло, В. Жовнірчик, В. Керецман,

В. Лексін, А. Поважний, Т. Савостенко, Р. Теміргалієв, С. Чернов та багато інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість публікацій, у наукових колах донині відсутні усталені підходи щодо тлумачення сутності державного управління як системи та визначення її структури, у тому числі й на регіональному рівні, що потребує здійснення подальших розвідок у даному напрямі.

Мета статті полягає в обґрунтуванні авторського бачення структуризації системи та функцій державного управління регіональним розвитком національної економіки на основі здійсненого компаративного аналізу та критичної оцінки існуючих наукових поглядів.

Виклад основного матеріалу дослідження. В найбільш широкому розумінні поняття «система державного управління» визначається як цілісна система, що органічно поєднує у своєму складі: суб'єкт управління (керуючу систему); об'єкт управління (керовану систему); всю сукупність різноманітних зв'язків, які при цьому здійснюються (систему управлінських відносин щодо їх взаємодії) [2, с. 641–642]. Однак самими авторами такого визначення підкреслюється, що воно не розкриває усю складність та масштабність цієї системи через, у свою чергу, складність її елементів (об'єктів та суб'єктів), які також являють собою великі системи і розподіляються на окремі елементи та підсистеми. Значна кількість та різноманітність параметрів системи державного управління та її підсистем, в тому числі другорядних, які мають властивість змінюватись у часі, та які дуже складно піддаються прогнозуванню, дозволяють зробити висновок про наявність у неї ознак складної неструктурованої системи.

Вищезазначене певною мірою пояснює відмінності у підходах щодо визначення переліку складових системи державного управління. До її основних елементів науковцями [3–5] відносяться: визначені цілі та завдання розвитку, суб'єкти та об'єкти управління, сукупність методів та функцій, що використовуються та здійснюються суб'єктами управління, підсистема прямих та зворотних зв'язків між суб'єктами та об'єктами управління. В той же час різним є, наприклад, бачення місця нормативно-правого забезпечення у загальній системі державного управління регіональним розвитком. Так, С. Чернов розглядає нормативно-правову базу як складову частину цієї системи [5, с. 31]. Більш коректним представляється віднесення нормативно-правового забезпечення до складових механізму управління регіональним розвитком, або, як пропонують науковці Національного інституту стратегічних досліджень, до інструментів реалізації соціально-економічної політики в регіонах [3, с. 11]. Але, незалежно від складу елементів системи державного управління регіональним розвитком, найскладнішою проблемою, яка потребує вирішення, є проблема розділення кожного з елементів за ієрархічними рівнями функціонування такої системи, а саме – загальнодержавним, регіональним та місцевим рівнями.

Цілі, безумовно, є визначальною складовою системи державного управління, оскільки власне саме задля їх досягнення й здійснюється процес управління. Тобто створення та функціонування системи державного управління обумовлено наявністю певних цілей та бажанням їх досягнення. При цьому необхідно звернути увагу на декілька вкрай важливих в методологічному аспекті моментів.

По-перше. Саме поставлені цілі обумовлюють спрямованість розвитку, в тому числі регіонального, та саме виходячи з них, формується необхідний склад (конкретні органи) суб'єктів управління, їх функції, повноваження, а також здійснюється виділення та структуризація об'єктів управління.

По-друге. У процесі розвитку може відбуватися трансформація чи поява нових цілей, що потребує адекватної зміни у складі суб'єктів й об'єктів управління та трансформації суб'єктно-об'єктних взаємовідносин.

По-третє. Цілі управління повинні розглядатись у прив'язці до конкретного середовища, в якому воно здійснюється, як з часової, так і з територіальної точок зору. Необхідність розгляду цілей управління у даному контексті обумовлена специфічним змістом та особливостями кожного типу соціальної організації та конкретно-історичного суспільства [6, с. 33]. Застосування зазначеного підходу дозволить уникнути спокуси сліпого копіювання досвіду управління економічними процесами, в тому числі на регіональному рівні, в інших країнах та механічного його перенесення в умови нашої дійсності. Він завжди повинен розглядатися через призму специфічних особливостей кожної національної системи.

По-четверте. Цілі управління повинні бути чітко структурованими та взаємоузгодженими як за рівнями управління економічною системою (загальнодержавні, регіональні, місцеві), так і за ступенем їхньої значимості (стратегічні, тактичні, поточні).

Досягнення цілей державного управління регіональним розвитком забезпечується за допомогою здійснення певних функцій. У найбільш широкому значенні під функцією управління розуміється вид державно-управлінської діяльності, що базується на поділові та взаємодії управлінської праці, який характеризується певною однорідністю, складністю та стабільністю впливу на об'єкт і суб'єкт управління, здійснюється відповідно до законодавства, спеціально створеними органами виконавчої влади за допомогою специфічних методів з метою втілення в життя завдань державного управління [7, с. 149].

Функції державного управління відображають основні напрями діяльності держави. Існує

декілька підходів щодо систематизації функцій державного управління. В найбільш загальному вигляді, в процесі державного управління реалізуються такі суспільні функції держави: 1) політична – забезпечення цілісності суспільства, формою якого вона є; 2) соціальна – забезпечення прав і свобод кожного громадянина; 3) економічна – створення організаційно-правових умов ефективної економічної діяльності суспільства, компенсація «відмови» ринкового механізму); 4) зовнішня – зміцнення співробітництва з іншим державами, сприяння розвитку міждержавних структур [8, с. 738].

З точки зору відкритості системи (національної економіки) функції державного управління поділяються на дві великі групи: внутрішні та зовнішні. До першої з них належать напрями діяльності держави з управління важливими проблемами внутрішнього життя суспільства. До них відносяться економічна, фінансова, соціальна, екологічна та інші функції, які, у свою чергу, також можуть структуруватися залежно від проблем, які необхідно вирішувати в суспільстві. Зовнішні функції державного управління спрямовані на забезпечення єдності та збереження держави, захист національних інтересів та національно-державної безпеки за допомогою усіх ресурсів, що є у розпорядженні держави [9, с. 197–199].

Цілком зрозуміло, що реалізація зазначених вище загальних функцій управління повною мірою відноситься й до рівня державного управління регіональним розвитком, оскільки регіони є складовою системи більш високого рівня – держави і одночасно, залежно від завдань, що вирішуються, можуть розглядатись, як у якості об'єкта, так і суб'єкта управління

Крім загальних, у державному управлінні прийнято виділяти низку так званих спеціальних функцій (у деяких публікаціях застосовується термін «універсальні»). Найчастіше до них відносять: функцію планування, функцію організації діяльності, функцію прийняття рішень, функцію мотивації, функцію контролю. В окремих публікаціях автори додатково виділяють ще й такі: функцію координації, регулювання, підтримання та оптимізації системних характеристик, цілепокладання (Ф. Шамхалов [9, с. 196], О. Бобровська та Т. Савостенко [10, с. 43]); функцію обліку, яка розглядається у єдності з функцією контролю (В. Воронкова [11, с. 18]); інституціональні, економічні, соціальну, екологічну, культурно-виховну функції (Р. Темірґалієв [12, с. 78]); низку допоміжних функцій – управління людськими ресурсами, фінансова діяльність і бюджетний процес, юридично-судові функції, діловодство і документування, зв'язки з громадськістю (В. Малиновський [7, с. 155]). Даний перелік функцій, безумовно, можна було б продовжувати, оскільки їх кількість та зміст визначається функціями держави у суспільстві. Тому дозволимо собі обмежитись досить ємним та влучним загальним визначенням та тлумаченням поняття «функції системи державного управління», наведеним В. Бакуменко, який розуміє під ними «реальні, силові, цілеспрямовані, організуючі та регулюючі впливи суб'єктів державного управління на певне суспільне явище, відношення чи стан», підкреслюючи при цьому, що специфіка даних функцій «визначається предметом, змістом, та способом перетворення об'єктів управління або його власних управлінських компонентів» [2, с. 745].

Таким чином, поділяючи розглянуті підходи дослідників щодо виділення окремих функцій державного управління, слід зазначити, що їх конкретний перелік та особливості застосування повинні розглядатися відносно конкретного об'єкта управління та визначених цілей управління.

Не зупиняючись на змістовній характеристиці функцій державного управління, оскільки дане питання досить ґрунтовно висвітлено в науковій літературі, приділимо увагу розгляду лише одній з них, для позначення якої використовується дефініція «державне регулювання». Така вибірковість обумовлена тим, що переважна більшість дослідників відносять її до найважливішої функції державного управління, особливо в частині, що стосується державного управління економікою. Але при цьому використовуються різні методологічні підходи щодо розуміння її змісту стосовно процесу державного регулювання регіонального розвитку національної економіки.

Найчастіше автори уникають прямого визначення поняття «державне регулювання регіонального розвитку», не говорячи вже про його об'єктну конкретизацію – національну економіку або регіон, а обмежуються констатацією факту про те, що регіон є об'єктом державного регулювання [13, с. 56], або розглядають його у контексті реалізації державної регіональної політики [14, с. 178]. Такий підхід не дає змоги чітко розкрити специфічні особливості здійснення державного регулювання регіонального розвитку національної економіки на різних рівнях економічної системи. А зі змісту публікацій залишається незрозумілим, чим відрізняються механізм та інструментарій державного регулювання регіонального розвитку національної економіки від тих, що застосовуються на рівні загальнодержавного регулювання економіки.

Огляд наукових джерел свідчить про те, що деякі науковці інколи не розділяють і навіть ототожнюють поняття «державне управління» та «державне регулювання», або говорять про більш широкий зміст державного регулювання у порівнянні з державним управлінням. Подібне тлумачення державного управління міститься, наприклад, в Юридичній енциклопедії, де автори прямо зазначають, що «державне регулювання» ширше, ніж «державне управління», але при цьому не зовсім зрозумілою є аргументація на користь такої точки зору – «оскільки останнє для досягнення своїх

цілей застосовує насамперед адміністративні методи» [15, с. 118]. На ототожнення зазначених понять звертає увагу В. Керецман [16, с. 108]. Можна повністю погодитися з позицією автора щодо некоректності подібних підходів. Також зустрічаються публікації, у яких автори, вірно підкреслюючи, що суть і управління, і регулювання полягає у впливі держави на певні процеси, не йдуть далі і не проводять чіткої грані між цими поняттями, обмежуючись висловлюваннями про те, що в умовах становлення ринкової економіки та здійснення пошуку оптимального поєднання державного управління та ринкового саморегулювання на перший план виступає функція державного регулювання народного господарства, пов'язуючи її з економічними методами [17, с. 7, 10].

Заслуговує на увагу точка зору Б. Райзберга щодо відмінностей між поняттями «державне управління економікою» та «державне регулювання економіки». Управління, вважає автор, являє собою будь-який вплив суб'єкта на об'єкт з метою визначення його траєкторії руху та розвитку в цілому, а регулювання включає в себе лише корекцію, зміну, уточнення базової траєкторії відповідно до умов, що складаються, додаткових вимог, особливих державних інтересів. Тому управління спирається на повний арсенал видів та форм управління, включаючи адміністративно-розпорядчий, морально-психологічний вплив та економічне стимулювання, в той час як державне регулювання ґрунтується переважно на використанні економічних методів управління, механізмів стимулюючого та обмежувального характеру з метою усунення або послаблення стихійності ринку та монополізму [18, с. 36–37]. Погоджуючись з аргументами автора щодо розділення понять «управління» та «регулювання», все ж слід зазначити, що у реальному житті адміністративні та економічні методи, як правило, застосовуються в органічному поєднанні як в управлінні, так й в регулюванні. Тому ідентифікація та проведення грані між управлінням та регулюванням за цим принципом виглядає недостатньо переконливою.

Рис. 1. Структуризація процесу державного управління та державного регулювання регіонального розвитку національної економіки

Авторський підхід

Власний варіант визначення поняття «державне регулювання регіонального розвитку» запропонований колективом науковців на чолі з О. Бобровською та Т. Савостенко. На їхню думку, воно являє собою

«форму державного впливу на розвиток регіону, який здійснюється винятково державними органами і спрямований на певне звуження можливостей вибору того чи іншого варіанта поведінки суб'єктів, а також корегування їх поведінки шляхом застосування норм, що забезпечуються юридичною відповідальністю» [10, с. 98]. Дане визначення представляється занадто вузьким, оскільки поза його межами залишилось управління регіональним розвитком на загальнодержавному рівні. Також більш логічно було б пов'язати державний вплив з метою сприяння більш ефективному варіанту розвитку суб'єктів, ніж з обмеженням можливостей вибору їх поведінки.

Протилежної точки зору стосовно розуміння суті державного регулювання територіального розвитку дотримуються О. Поважний, В. Гончаров та В. Краюшкин, які вважають, що його доцільно використовувати лише у випадках, коли на нижчих рівнях недостатньо прав та (або) ресурсів для самостійного вирішення тих чи інших проблем територіального розвитку, не вдаючись до підтримки з боку держави [19, с. 67]. При цьому не можна не погодитись з тезою авторів стосовно того, що наявність двох суб'єктів регіонального управління, які належать до систем різного рівня (держава та органи регіонального управління), може призводити до конфліктів та протиріч у процесі регіонального управління.

Найбільш змістовним виглядає трактування поняття «регулювання територіального розвитку», сформульоване В. Лексіним та О. Швецовим. Незважаючи на його досить загальне визначення, як «спеціальні системні дії із забезпечення сталого та збалансованого функціонування регіональних систем, головним цільовим орієнтиром якого є підвищення якості та підвищення рівня життя населення» [20, с. 44], автори доводять можливість вчинення таких дій на різних рівнях економічної системи – локальному (місцевими співтовариствами у вигляді самоврядування), регіональному (на рівні великих територіальних одиниць), загальнодержавному (в масштабах всієї країни).

Авторське бачення взаємозв'язку між окремими складовими, що характеризують процес та структуризацію державного управління та регулювання регіонального розвитку, наведено на рис. 1.

Розглядаючи сутність державного управління регіональним розвитком національної економіки, не можна залишити поза увагою й такі важливі його складові, як суб'єкти та об'єкти управління. Специфіка їх виділення полягає насамперед у тому, що через ієрархічну структуру побудови системи державної влади в країні окремі її складові по відношенню до інших одночасно можуть виступати як у ролі об'єктів, так і суб'єктів управління (рис. 1).

Під суб'єктами державного управління розуміються органи влади, установи, підрозділи апарату управління, посадові особи, які виробляють і ухвалюють державно-управлінські рішення щодо здійснення керуючого впливу на підпорядковані об'єкти управління або регулювання певних процесів та відносин у різних сферах суспільної життєдіяльності [2, с. 682]. В науковій літературі перелік і структура суб'єктів управління, як правило, наводяться для рівня регіонального управління. При цьому виділяється три групи суб'єктів: суб'єкти, що представляють загальнодержавний рівень, рівень органів місцевої виконавчої влади та рівень місцевого самоврядування. На кожному із зазначених рівнів функціонує сукупність організацій та установ, наділених певними повноваженнями, які, у свою чергу, також являють собою складні системи. До складу суб'єктів загальнодержавного рівня управління відносяться Президент України, Верховна Рада України, Кабінет Міністрів України, центральні органи виконавчої влади. Рівень органів місцевої виконавчої влади представлений Радою Міністрів Автономної Республіки Крим, обласними, Київською та Севастопольською міськими, районними, районними у містах Київ та Севастополь державними адміністраціями та їх структурними підрозділами. До рівня місцевого самоврядування входять представницькі органи державної влади, тобто ті, які обираються безпосередньо населенням або утворюються представницьким органом муніципального утворення. До них належать сільські, селищні, міські, районні в містах ради, а також їх структурні підрозділи.

Компетенція, повноваження, підлеглість кожного суб'єкта управління визначені відповідними нормативними актами. Тим не менш, функціонування зазначеної системи суб'єктів державного управління не повною мірою забезпечує комплексний ефективний вплив на об'єкти управління та досягнення ними бажаного стану.

В широкому розумінні у якості об'єктів державного управління можуть виступати суспільство в цілому, адміністративно-територіальні утворення, процеси, відносини в різних галузях, сферах діяльності, організації, колективи, окрема людина, на яких спрямована направляюча, організуюча та контролююча діяльність відповідних суб'єктів управління [2, с. 487]. З точки зору предмету даного дослідження об'єкти державного управління – це національна економіка в цілому, адміністративно-територіальні одиниці (вони ж в особі відповідних органів управління є суб'єктами для об'єктів територіального управління нижчого рівня), окремі територіальні утворення, що виділені за різними ознаками (транскордонні, депресивні регіони, вільні економічні зони, території пріоритетного розвитку, кластерні утворення, технополіси, технопарки та ін.).

Крім того, як об'єкти державного управління на регіональному рівні можуть розглядатись такі процеси та явища, як особливості просторового розвитку національної економіки, між-

регіональна диференціація в рівнях розвитку, різноманітні диспропорції регіонального розвитку, міжрегіональні фінансово-бюджетні відносини, окремі складові господарського комплексу регіонів – природно-ресурсний потенціал та особливості його використання, галузі (сфери) виробничий діяльності, інвестиційні та інноваційні процеси, навколишнє природне середовище, демографічні процеси, життєвий рівень населення, соціальна інфраструктура, міжрегіональне та міждержавне співробітництво тощо.

Висновки. Попри значну кількість нормативних актів, що регламентують діяльність суб'єктів управління регіональним розвитком національної економіки, та накопичений практичний досвід, суб'єктно-об'єктні відносини у цій сфері ще далекі від досконалості. Про це, зокрема, свідчить тенденція до збільшення функцій, що здійснюються суб'єктами управління, постійне впровадження організаційних нововведень, створення нових структурних підрозділів, застосування нових способів їх впливу на об'єкти управління. Тобто суб'єкти управління намагаються якомога більше відповідати об'єкту [3, с. 15–16]. Однією з найважливіших проблем цих відносин у практичній площині є недостатньо чіткий розподіл повноважень між різними ланками системи управління, а отже, обґрунтування їх законодавчого закріплення та практичного виконання в умовах децентралізації є першочерговим завданням при здійсненні подальших наукових розвідок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления : [курс лекций] / Г.В. Атаманчук ; 3-е изд., доп. – М. : ОМЕГА-Л, 2005. – 584 с.
2. Енциклопедичний словник з державного управління / Уклад.: Ю.П. Сурмін, В.Д. Бакуменко, А.М. Михненко та ін. ; за ред. Ю.В. Ковбасюка, В.П. Трощинського, Ю.П. Сурміна. – К. : НАДУ, 2010. – 820 с.
3. Державне управління регіональним розвитком України : [монографія] / За заг. ред. В.Є. Воротіна, Я.А. Жаліла. – К. : НІСД, 2010. – 288 с.
4. Жовнірчик Я.Ф. Державне регулювання розвитку економіки регіонів та міжрегіональних економічних зв'язків: теорія, методологія, механізми : [монографія] / Я.Ф. Жовнірчик. – Донецьк : Юго-Восток, 2011. – 424 с.
5. Чернов С.І. Модернізація системи державного управління регіональним розвитком в Україні: теорія, методологія та механізми реалізації : [монографія] / С.І. Чернов. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 374 с.
6. Державне управління: теорія і практика / За заг. ред. д.ю.н., проф. В.Б. Авер'янова. – К. : Юрінком Інтер, 1998. – 432 с.
7. Малиновський В.Я. Державне управління : [навч. посіб.] / В.Я. Малиновський. – Луцьк : Вежа, 2000. – 558 с.
8. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Академія, 2002. – 952 с.
9. Шамхалов Ф.И. Основы теории государственного управления : [учеб. для вузов] / Ф.И. Шамхалов. – М. : Экономика, 2003. – 518 с.
10. Управління регіональним розвитком : [навч. посіб.] / С.М. Серьогін, Т.О. Савостенко, І.Є. Польська [та ін.] ; за заг. ред. О.Ю. Бобровської та Т.О. Савостенко. – Д. : ДРІДУ НАДУ, 2010. – 168 с.
11. Регіонально-адміністративний менеджмент : [навч. посіб.] / За ред. д-ра філософ. наук, проф. В.Г. Воронкової. – К. : Професіонал ; Центр учбової літератури, 2010. – 352 с.
12. Теміргалієв Р.І. Державне управління регіональною соціально-економічною системою: методологія та механізми реалізації : [монографія] / Р.І. Теміргалієв. – Донецьк : Юго-Восток, 2012. – 407 с.
13. Гриньова В.М. Державне регулювання економіки : [підручник] / В.М. Гриньова, М.М. Новікова – К. : Знання, 2008. – 398 с.
14. Дідківська Л.І. Державне регулювання економіки : [навч. посіб.] / Л.І. Дідківська, Л.С. Головко ; 3-тє вид., випр. – К. : Знання-Прес, 2003. – 214 с.
15. Юридична енциклопедія : в 6 т. Т. 2. Д-Й. / Редкол.: Ю.С. Шемчушенко (гол. редкол.) та ін. – К. : Укр. енцикл., 1998. – 744 с.
16. Керецман В.Ю. Державне регулювання регіонального розвитку: теоретичні аспекти : [монографія] / В.Ю. Керецман. – К. : УАДУ, 2002. – 188 с.
17. Завадський Й.С. Менеджмент : [підручник для студ. екон. спец. вищ. навч. закл.] : у 2-х т. Т. 2 / Й.С. Завадський. – К. : Вид-во Європ. ун-ту, 2003. – 640 с.
18. Райзберг Б.А. Государственное управление экономическими и социальными процессами : [учеб. пособ.] / Б.А. Райзберг. – М. : ИНФРА-М, 2006. – 384 с.
19. Поважный А.С. Разработка государственного механизма стимулирования стратегического целеполагания регионов : [монография] / А.С. Поважный, В.Н. Гончаров, В.А. Краюшкин. – Донецк : СПД Куприянов В.С., 2010. – 200 с.
20. Лексин В.Н. Государство и регионы. Теория и практика государственного регулирования территориального развития / В.Н. Лексин, А.Н. Швецов. – М. : Эдиториал УРСС, 2003. – 368 с.

УДК 339.13.017(477)

Васильців Т.Г.
доктор економічних наук,
професор кафедри фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії

Ткачук І-М.О.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії

Рудик С.А.
аспірант кафедри фінансів і кредиту
Львівської комерційної академії

НЕДОЛІКИ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ УСУНЕННЯ

DISADVANTAGES OF MODERN INSTITUTIONAL ENVIRONMENT OF INTERNAL MARKET TRENDS UKRAINE AND THEIR SOLUTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан та недоліки інституційного середовища сучасного внутрішнього ринку внаслідок збройного конфлікту на Сході України. Запропоновано напрями усунення недоліків інституційного серидовища та реалізації дієвих механізмів і засобів впливу щодо забезпечення сталого і структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку України.

Ключові слова: внутрішній ринок, розвиток внутрішнього ринку, інституційне середовище, інституційний механізм, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современное состояние и недостатки институциональной среды современного внутреннего рынка вследствие вооруженного конфликта на Востоке Украины. Предложены направления устранения недостатков институциональной среды и реализации действенных механизмов и средств воздействия по обеспечению устойчивого и структурно сбалансированного развития внутреннего рынка Украины.

Ключевые слова: внутренний рынок, развитие внутреннего рынка, институциональная среда, институциональный механизм, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article reviews the current state and lacks the institutional environment of the modern domestic market consequence of the armed conflict in Eastern Ukraine. Directions institutional environment deficiencies and implement effective mechanisms of influence and means to achieve sustainable and structurally balanced development of the internal market in Ukraine

Keywords: internal market, development of the internal market, institutional environment, institutional mechanism, state regulation.

Постановка проблеми. Після макроекономічної дестабілізації, обумовленої фінансово-економічною кризою 2008–2009 рр., упродовж 2010–2014 рр. для внутрішнього ринку України характерною була низка як позитивних, так і негативних тенденцій. Натомість потужним зовнішнім викликом, що призвів до погіршення кількісно-якісних характеристик розвитку внутрішнього ринку, став збройний конфлікт на Сході України, що виник на початку 2014 р. та триває досі і внаслідок якого велика частина території та, відповідно, значний сегмент ринку став практично неконтрольованим для регулювання з боку центральної та місцевої офіційної влади, логістики та надходження товарів (робіт, послуг) з решти території України, зокрема вітчизняного виробництва.

Проблема актуалізується й тим, що негативного впливу зазнали практично всі сегменти внутрішнього ринку держави – ринки: товарів і послуг, праці і зайнятості, капіталу та інвестицій, інновацій і високих технологій, туризму та рекреації. Ситуація негативно позначається на діловому середовищі і розвитку малого приватного бізнесу, якості життя населення на всій території держави.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналізу інституційного середовища внутрішнього ринку присвячено багато робіт як вітчизняних, так і зарубіжних авторів. Серед вітчизняних авторів, які займалися дослідженням інституційного середовища внутрішнього ринку, сутністю економічних інститутів та інституційних характеристик окремих секторів економіки, варто назвати В. Дементьєва, О. Яременко [7], Ю. Коваленко [4], О. Іншакова [3], Д. Фролова, О.В. Чернявської, Шаленко М., П.П Мазурок, В.Ф. Онищенка.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Постановка завдання. Варто зауважити, що зовнішня військова агресія є не єдиним джерелом проблем та перешкодою розвитку внутрішнього ринку. Сюди варто віднести і слабкість структурних реформ та інституціональних змін, недостатньо ефективну державну політику, підсилену зовнішніми та внутрішніми ризиками і загрозами, які сформувалися та посилилися на основі низки раніше не вирішених проблем. Зокрема, органам влади варто звернути увагу на такі аспекти, як мала роль оптової та оптово-роздрібної торгівлі у формуванні попиту та пропозиції, її обмеженість, тінізація та низька якість споживчих послуг, непрозорість ціноутворення та завищеність цін на товари і послуги, погіршення ефек-

тивності та фінансово-ресурсної забезпеченості економічних агентів, зменшення обсягів інвестиційно-інноваційної діяльності, фінансового потенціалу модернізації ринку, висока імпортозалежність, слабкість розвитку міжгалузевих та міжсекторальних зв'язків, погіршення якісно-структурних характеристик функціонування внутрішнього ринку.

Саме тому внутрішній ринок не виконує нині повною мірою свою важливу роль та базові функції у забезпеченні життєдіяльності соціально-економічної системи держави, економічного зростання та підвищення якості життя населення. Це призводить до посилення концентрації і монополізації, погіршення ресурсної забезпеченості та зниження інвестиційно-інноваційної активності його суб'єктів, тінізації ринку, диференціацій та деформацій розвитку у регіональному та просторово-структурному аспектах, перешкоджає системному розвитку національного господарства – негативні аспекти стану та характеристики розвитку внутрішнього ринку призводять до зменшення ВВП, послаблення його ролі у раціоналізації та підвищенні ефективності господарських зв'язків, економічному відтворенні, скорочення надходжень до бюджетів, зниження зайнятості та доходів населення, погіршення конкурентного середовища, інвестиційної привабливості територій.

Усунення цих негативних тенденцій та забезпечення сталого і структурно збалансованого розвитку внутрішнього ринку України та її регіонів об'єктивно потребує нових, більш дієвих та адаптованих до сучасної ситуації соціально-економічного розвитку держави рішень, а також неможливе без урахування в процесі удосконалення державної політики та реалізації дієвих механізмів і засобів впливу на елементи, зв'язки і чинники системи внутрішнього ринку держави.

Виклад основного матеріалу. Сучасний стан внутрішнього ринку України безпосередньо є наслідком загострення військово-політичної та економічної ситуації в середині держави, яке призвело до зменшення обсягів промислового виробництва та АПК, девальвації національної грошової одиниці, підвищення темпів зростання інфляції та зниження купівельної спроможності населення, погіршення кооперaційних відносин між суб'єктами внутрішнього ринку зі Сходу та інших територій держави, ускладнення фінансового стану підприємств та інвестиційної привабливості територій, зростання внутрішньої міграції та погіршення ситуації на ринку праці.

Відповідно, характерними тенденціями розвитку внутрішнього ринку України упродовж 2014 р.–першої половини 2015 р. є такі аспекти:

1. *Різке скорочення ролі Східних окупованих областей у функціонуванні внутрішнього ринку держави.*

2. *Зменшення обсягу роздрібного товарообігу в областях та уповільнення темпів його зростання в регіонах.* До наслідків недостатньо ефективного державного регулювання і стимулювання розвитку роздрібної торгівлі як найбільшого сегмента внутрішнього ринку України належать низька інноваційна активність підприємств, наявність істотних диференціацій та деформацій у споживанні товарів, розвитку й ефективності торгівлі у міських і сільських поселеннях, за регіонами та між обласними центрами і рештою територій, надмірна імпортозалежність, невисокий рівень розвитку інтернет-торгівлі та все ще мала частка безготівкової форми розрахунку, наявність істотного тіньового сектора. Зазначені чинники не лише стримують позитивні тенденції активізації господарської діяльності у вітчизняній роздрібній торгівлі, але й перешкоджають розвитку внутрішнього ринку, що проявляється у зменшенні обсягів ВНП, послабленні ролі торгівлі в раціоналізації та підвищенні ефективності господарських зв'язків, економічному відтворенні, скороченні надходжень до центрального та місцевих бюджетів, зменшенні кількості робочих місць, зниженні зайнятості та звуженні джерел доходів населення, погіршенні якості життя на субрегіональному рівні, обмеженні каналів продажу товарів місцевого виробництва, погіршенні конкурентного середовища, інвестиційної привабливості територій сільських поселень, малих міст та районів.

Недоліками інституційно-правового забезпечення державного регулювання розвитку роздрібної торгівлі та внутрішнього ринку в Україні є відсутність Закону України «Про торгівлю» та узгоджених із його положеннями і цільовими орієнтирами державної і регіональних стратегій розвитку торгівлі, недостатність чіткої владної вертикалі з регулювання сфери торгівлі та справедливого державного контролю за недопущенням монополізації ринків і концентрації ресурсів, прав діяльності, планової розбудови торгової мережі з дотриманням генеральних планів розвитку територій. На усунення цих домінантних недоліків регулювання повинна передусім спрямовуватися більш ефективна державна політика забезпечення розвитку роздрібної торгівлі в системі внутрішнього ринку.

3. *Скорочення обсягу імпорту товарів та послуг на внутрішній ринок України.* Зменшення частки імпорту товарів та послуг може розцінюватися як позитивна тенденція щодо послаблення імпортозалежності вітчизняного внутрішнього ринку. Так, при цьому спостерігається зростання обсягів імпорту товарів та послуг з країн ЄС, що може бути свідченням посилення конкуренції в сегменті більш якісних та технологічних товарів. Крім того, для внутрішнього ринку держави проблема імпортозалежності залишається критично гострою та зростає у сегменті непродовольчих товарів. Для сучасного етапу розвитку внутрішнього ринку України характерною є ситуація, коли

посилився вплив чинників, які стимулюють збільшення обсягів імпорту, і практично не сформовано бар'єрних та компенсаторних можливостей протидії. Наявні негативні тенденції до зменшення частки продажу у роздрібному товарообороті товарів, виготовлених на території України, та збільшення обсягів продажу імпортної продукції.

Посилення гостроти проблеми регулювання імпортозаміщення на внутрішньому ринку України обумовлене й чинником недостатньої дієвості використовуваного для цього організаційно-економічного механізму державної структурної політики. Головними його недоліками в інституційному аспекті є відсутність нормативно-правового акта з регулювання структурних змін, брак стимулів для створення суб'єктів інфраструктури, несформованість системної сукупності заходів із комплексного впливу на удосконалення виробничого комплексу, витіснення імпорту та заміщення його вітчизняними товарами, недосконалість систем статистичного спостереження та нормативно-методичного забезпечення державної політики імпортозаміщення.

В організаційному аспекті необхідне створення відповідального державного органу та покращення координації діяльності міністерств і відомств, відповідальних за політику в цій сфері, спрямованості державної політики на розбудову внутрішніх ринків, розширення їхньої місткості та зниження рівня монополізації. Економічними недоліками механізму регулювання імпортозаміщення є недостатність заходів, орієнтованих на раціональний розподіл внутрішніх і зовнішніх фінансових ресурсів на інвестиційні цілі, впровадження інновацій, якісні перетворення в системі виробництва, незорієнтованість структурної політики на раціональне відтворення суспільного капіталу, співвідношення між нагромадженням і споживанням, слабкість і несистемність стимулів до розвитку вітчизняного виробництва, для роздрібної мережі і населення для відмови від придбання імпортних товарів.

4. *Загальне погіршення інвестиційного клімату, зменшення обсягу капітальних інвестицій у регіонах.* Внаслідок військового конфлікту посилилася політико-економічна нестабільність, що стала суттєвою перешкодою для залучення зовнішніх і внутрішніх інвестицій, погіршення функціонування такого сегмента внутрішнього ринку, як ринок капіталу. Тому це негативно позначилося на інвестиційній привабливості національного господарства України та регіональних економічних комплексах.

5. *Погіршення фінансових результатів господарської діяльності підприємств.* У цілому по Україні вже з 2014 р. спостерігався від'ємний фінансовий результат до оподаткування підприємств у розмірі 517,4 млрд грн, та у I кварталі 2015 р. збиток сягнув 74,6% річного показника 2014 р., що є одним із вагомих доказів послаблення фінансово-господарського стану вітчизняних підприємств унаслідок суттєвого дисбалансування ситуації на внутрішньому ринку.

6. *Зниження інноваційної активності та пропозиції на внутрішньому ринку результатів НДКР та інноваційної продукції.* Процеси, що відбувалися у вітчизняній економіці упродовж останніх років, не характеризувалися високою інноваційною активністю, а в у мовах зовнішньої військової агресії на Сході держави у 2014–2015 рр. ще послабилися. У 2014 р. інноваційною діяльністю у промисловості займалися 1609 од., або 16,1% загальної кількості промислових підприємств (у 2013 р. – 1715, або 16,8%, у 2012 р. – 1758, або 17,4%), що свідчить про поступове зниження інноваційної діяльності у кризовий період.

Таким чином, доводиться констатувати про подальше скорочення інноваційних програм та проектів у реальному секторі вітчизняної економіки, що об'єктивно негативно позначається на конкурентоспроможності продукції вітчизняного виробництва та не сприяє реалізації політики імпортозаміщення, витіснення з внутрішнього ринку товарів, виготовлених не на території України.

Втім, в умовах політико-економічної кризи 2014–2015 рр. спостерігаються й окремі позитивні тенденції щодо розвитку внутрішнього ринку інновацій та високих технологій. Це, зокрема:

– активізація інноваційних процесів в оборонно-промисловому комплексі;

– впровадження енергозберігаючих та енергоефективних технологій;

– розвиток інноваційної інфраструктури.

7. *Активізація негативних тенденцій, пов'язаних із тінізацією внутрішнього ринку.* Зокрема, істотно збільшилися обсяги контрабанди як з тимчасово окупованих територій, так і у зворотному напрямі, часто з нелегальним переміщенням відповідних товарів територією РФ; істотні втрати у зв'язку з воєнним конфліктом, прогресуючою економічною кризою та ситуацією близькою до колапсу в електроенергетичній галузі створюють передумови для подальшої тінізації внутрішнього енергетичного ринку.

Виходячи із вищевикладеного, визначені негативні аспекти, дисбаланси та диспропорції розвитку внутрішнього ринку України, що значно активізувалися у 2014–2015 рр., потребують усунення шляхом реалізації відповідних механізмів, заходів та засобів у їхніх межах. З метою забезпечення комплексності, високої ефективності та синергізму державної політики її орієнтирами мають стати, по-перше, подолання системних вад і головних перешкод розвитку та державного регулювання внутрішнього ринку на сучасному етапі поступу національної економіки; по-друге, нівелювання негативної дії впливу на функціонування внутрішнього ринку військових дій на Сході.

Стратегічні орієнтири державної політики, у тому числі в умовах соціально-економічної нестабільності, доцільно сфокусувати на регулюванні розвитку ритейлу та споживчих послуг як найбільшого сегмента внутрішнього ринку. Дієві механізми державної політики у цій сфері та їхні інструменти доцільно зорієнтувати на вирішення нерозрізнених економічних завдань, а реалізацію комплексних і системних стратегічних планів зростання взаємопов'язаних секторів та сфер економіки і суспільства. Вирішення комплексних проблем роздрібної торгівлі та сфери послуг вимагає застосування нових, більш ефективних механізмів, інструментів та засобів державної політики.

Підвищення ефективності державного регулювання розвитку роздрібної торгівлі та сфери споживчих послуг потребує вдосконалення його інституційно-правового та інституційно-організаційного механізмів. Діяльність у цьому напрямі повинна забезпечити вдосконалення планування і регулювання торговельних відносин, диверсифікацію діяльності роздрібних торговельних підприємств, розширення компетенцій громадських суб'єктів та організацій системи захисту прав споживача, створення стимулів впливу роздрібної торгівлі на формування суспільного продукту і розвиток суспільного виробництва, покращення зайнятості, оплати праці й соціальної безпеки, підвищення економічної ефективності та покращення інвестиційно-інноваційного забезпечення розвитку роздрібної торгівлі, вдосконалення середовища безпеки та подолання ринкових деформацій.

Необхідними заходами в межах цих механізмів визначимо: покращення об'єктної структури розміщення форматів роздрібної торгівлі; вдосконалення структури товарообороту, власності та капіталу галузі, вирівнювання диспропорцій просторово-територіального розвитку й ефективності, посилення соціальної ефективності роздрібної торгівлі; запровадження проектів ДПП з розбудови соціальної та торговельної інфраструктури, створення бюджетно-приватних фондів інвестиційного розвитку; запровадження пільгового режиму оподаткування для новостворених об'єктів торгівлі у сільській місцевості, на віддалених територіях, часткового відшкодування витрат соціально значимих підприємств роздрібної торгівлі, диференційованого підходу до ліцензування малих торговельних підприємств, інституціалізацію суб'єктів мікропідприємництва в торгівлі; створення сприятливого економіко-правового середовища кредитування та інвестування у роздрібну торгівлю, її модернізацію та впровадження інновацій; удосконалення структури ціноутворення у системі роздрібної торгівлі.

Особливої уваги на сучасному етапі розвитку внутрішнього ринку держави вимагає проблема імпортозалежності, яка складна і системна, формувалася протягом багатьох років та під дією різноманітних внутрішніх і зовнішніх чинників. Відповідно, її розв'язання не може відбутися в короткостроковій перспективі та не стосується впровадження лише окремих заходів. Політика усунення імпортозалежності має бути поступовою та комплексною. Її визначальними етапами є: 1) ідентифікація можливостей і потенціалу імпортозаміщення, 2) відновлення позицій та становлення конкурентоспроможного вітчизняного виробництва, 3) удосконалення інституційно-структурних характеристик розвитку внутрішнього ринку.

Метою державного регулювання імпортозаміщення в Україні має стати забезпечення необхідних структурних зрушень у співвідношеннях споживання вітчизняної та імпортної продукції (послуг) шляхом зміцнення конкурентоспроможності вітчизняних товарів, покращення якісних характеристик функціонування і розвитку внутрішнього ринку та переходу до реалізації стратегії експортоорієнтованого виробництва.

З огляду на різке загострення проблеми зниження купівельної спроможності населення, окремої важливості набуває реалізація ефективного економічного механізму та засобів, здатних нівелювати або й усунути ці негативні тенденції. Серед першочергових заходів подолання бідності і підвищення купівельної спроможності населення мають стати:

– перегляд і затвердження базових державних соціальних стандартів (прожиткового мінімуму, мінімальної заробітної плати, неоподатковуваного мінімуму доходів громадян) відповідно до реальних потреб і ринкових умов;

– сприяння зростанню рівня заробітних плат через законодавче закріплення у Генеральній угоді частки заробітної плати у структурі доданої вартості на рівне не менше 35%;

– перегляд механізмів обліку, оподаткування та вартості використання суб'єктами підприємництва державних і комунальних ресурсів, що дозволить знизити податкове навантаження на доходи фізичних осіб та малий бізнес.

Однією із найскладніших вад функціонування внутрішнього ринку України є його тінізація та, зокрема, зростання обсягів контрабандних потоків товарів. Відповідно до метою усунення перешкод та проблем, пов'язаних з тінізацією внутрішнього ринку України, необхідно передусім реалізувати інституційний механізм, зорієнтований на зміну суперечливого інституційного базису, який створює основу для активізації тіньової ділової активності.

Висновки. Недостатньо ефективна державна політика регулювання розвитку внутрішнього ринку України призвела до формування, а в подальшому – посилення окремих негативних тенденцій, а також структурних диспропорцій, що спостерігаються досі.

Військова агресія з боку РФ на Сході України, що розпочалася у 2014 р. та триває досі,

підсилила негативний вплив зазначених тенденцій, а також викликала низку нових загроз і перешкод функціонування і розвитку внутрішнього ринку держави.

У секторі роздрібної торгівлі та сфери споживчих послуг необхідна реалізація інституційно-правового та інституційно-організаційного механізмів.

Для подолання проблеми надмірної імпортозалежності назріла актуальність впровадження організаційно-економічного механізму її державного регулювання. З огляду на різке загострення проблеми зниження купівельної спроможності населення, окремої важливості набуває реалізація ефективного економічного механізму, здатного нівелювати ці негативні тенденції, із заходами перегляду і затвердження базових державних соціальних стандартів відповідно до реальних потреб і ринкових умов, сприяння зростанню рівня оплати праці, удосконалення механізмів обліку, оподаткування та вартості використання суб'єктами підприємництва державних і комунальних ресурсів, стимулювання підвищення рівня економічної активності населення в умовах зростання безробіття, збільшення кількості біженців та тимчасово переміщених осіб, формування дієвої і дієздатної ринкової інфраструктури.

Особливу увагу в процесі усунення дисбалансів розвитку внутрішнього ринку України варто приділити розвитку галузей реального сектору економіки. Тут актуальною є реалізація інституційно-організаційного механізму, орієнтованого на законодавче забезпечення ефективного використання конкурентних переваг та стимулювання якісного розвитку його суб'єктів, удосконалення системи організації управління галузями, ліквідацію негативних чинників впливу військових дій. З метою усунення економічних перешкод та критичних чинників дестабілізації розвитку внутрішнього ринку праці необхідно реалізувати заходи в межах організаційно-мотиваційного механізму.

Чи не найбільшу уваги в процесі державної політики, спрямованої на усунення дисбалансів розвитку внутрішнього ринку держави, доцільно приділити детінізації та, зокрема, протидії контрабандним потокам товарів, де для цього необхідно реалізувати заходи інституційного, економічного та суспільно-громадського механізмів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гальчинський А.С. Методологія аналізу економічної глобалізації / А.С. Гальчинський // Економіка України. – 2009. – № 1. – С. 4-18.
2. Геєць В. Формування і розвиток фінансової кризи 2008–2009 років в Україні / В. Геєць // Економіка України. – 2010. – № 4. – С. 5-15.
3. Іншаков О.В., Фролов Д.П. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/et/2011_1/4_Insh.pdf.
4. Коваленко Ю.М. Сутність інституційного середовища фінансового сектора економіки / Ю.М. Коваленко // Економічний вісник Донбасу. – 2011. – № 1(23). – С. 92-97.
5. Корнєєв В. Антикризові інструменти стабілізації ринку капіталів / В. Корнєєв [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/bitstream/123456789/4220/1/probl_persp_XIII_18_K orenev.pdf.
6. Чухно А. Сучасна фінансово-економічна криза: природа, шляхи і методи її подолання / А. Чухно // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 4-13.
7. Яременко О.Л. Институциональные характеристики финансовой глобализации / О.Л. Яременко, Т.В. Розит // Научные труды ДонНТУ. Серия: экономическая. – Вып. 37-1. – С. 153-157.

УДК 342;330.131.7;338.439

Фугело П.М.
в.о. доцента кафедри фінансів і кредиту
Подільського державного аграрно-технічного університету

РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РЕГУЛЮВАННІ РИЗИКІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА

ROLE OF STATE IN THE REGULATION OF RISKS IN AGRARIAN PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні основи державного регулювання аграрного підприємництва й аспекти безпеки та якості в управлінні аграрними ризиками. З'ясовано антиризиковий зміст загальних і аграрних правових актів, а також державних стратегій, програм і стандартів як антиризикових активаторів розвитку аграрного підприємництва. Визначено розвиток антиризикової функції державного регулювання аграрного підприємництва на основі ризик-менеджменту та державної системи сприяння і безпеки агропідприємництва.

Ключові слова: ризик, державне регулювання, підприємництво, аграрне виробництво.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические основы государственного регулирования аграрного предпринимательства и аспекты безопасности и качества в управлении аграрными рисками. Выяснено антирисковое содержание общих и аграрных правовых актов, а также государственных стратегий, программ и стандартов как антирисковых активаторов развития аграрного предпринимательства. Определено развитие антирисковой функции государственного регулирования аграрного предпринимательства на основе риск-менеджмента и государственной системы содействия и безопасности агропидприемництва.

Ключевые слова: риск, государственное регулирование, предпринимательство, аграрное производство.

ANNOTATION

It's reviewed the aspects of security, qualities in regulation of agrarian risks and theoretic bases of state regulation of agrarian entrepreneurship. It's considered the contra-risky content of general and agrarian acts and also state strategies, programs and standards as contra-risky activators of agrarian entrepreneurship development. It's defined the development of contra-risky function of state regulation of agrarian entrepreneurship which is based on the risky-management and state system of assistance and security of agrarian entrepreneurship.

Keywords: risk, state regulation, entrepreneurship, agrarian production.

Постановка проблеми. У переліку загроз національним інтересам держави та її національній безпеці в економічній сфері важливе місце посідає критичне становище з продовольчим забезпеченням населення. Тому держава визначила забезпечення продовольчої безпеки своїм стратегічним пріоритетом. Відповідно до ринкового статусу України держава декларує провідну роль підприємництва у реалізації своєї політики загалом і аграрної політики зокрема. Така увага до підприємництва об'єктивно зумовлена потенційною здатністю його до залучення інвестиційних ресурсів та інноваційного оновлення. Проте у багатьох випадках ігнорують той факт, що аграрне підприємництво обтяжене подвійним ризиком, що складається із ризикового характеру як аграрного виробництва, так і власне підприємництва (діяльність на власний ризик). Історичний досвід і сучасна практика розвинутих країн світу довели, що подолання зазначеного подвійного ризику аграрного підприємництва практично неможливе без комплексних заходів з боку державного регулювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Антиризикові аспекти державного регулювання підприємництва загалом і аграрного підприємництва зокрема досліджувалися у працях багатьох учених. Теоретичні засади розвитку антиризикового регулювання знайшли своє відображення в роботах У. Бека, Ю. Бригхема, Дж. Гелбрейта, П. Друкера, Н. Лумана, М. Мескона, Г. Мінцберга, Ф. Найта, М. Портера, Г. Саймона, С. Янга. Серед вітчизняних учених відзначимо В.Г. Андрійчука, В.І. Власова, В.М. Гейця, А.Д. Діброву, С.М. Іванюту, І.Г. Кириленка, Ю.Я. Лузана, І.І. Лукінова, М.Й. Маліка, Б.А. Райзберга, В.В. Чепурка, В.В. Юрчишина.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. В працях названих вище авторів розкрито принципові особливості формування системи галузевого державного регулювання і підприємництва. Разом з тим залишаються ще недостатньо розробленими питання посилення антиризикової спрямованості державного регулювання підприємництва в аграрному секторі. Це робить тему статті актуальною.

Метою статті є дослідження теоретико-методичних основ і визначення рекомендацій з удосконалення державного регулювання аграрного підприємництва в Україні на антиризикових засадах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Початковий період набуття Україною державної незалежності і ринкового статусу супроводжувався певною переоцінкою ролі підприємництва і певною недооцінкою ролі держави у розвитку економіки загалом та її аграрного сектору зокрема. Тим самим не враховувався досвід тісної взаємодії підприємств і держави при вирішенні стратегічних завдань у розвинутих країнах світу, а особливо завдань, які стосуються національної безпеки (у т. ч. продовольчої).

Специфікою як підприємництва, так і аграрного виробництва є діяльність, що здійснюється на власний ризик. Тим самим аграрне підприємництво приймає на себе подвійний ризик – аграрний, зумовлений природно-кліматичними факторами, та підприємницький, зумовлений невизначеністю соціально-економічних та інших обставин. Для мінімізації таких подвійних ризиків система державного регулювання має передбачати створення антиризикових заходів.

Державне регулювання аграрного підприємництва спрямоване на узгодження інтересів (як суспільних, так і особистісних) усіх учасників відносин у сфері господарювання та покликане забезпечити прийнятний рівень ризиків аграрного підприємництва у розрізі їх класів (рис. 1).

Сучасна наука визнає важливість урахування підприємницьких ризиків та розроблення механізмів керування цими ризиками. Значну увагу цьому аспекту приділяє державна аграрна політика [2]. Особливий акцент останнім часом робиться на питаннях безпеки та якості, які визнані найбільш пріоритетними у Конституції України та відповідних правових її актах. При цьому спостерігаємо формування національної системи управління безпекою та якістю, яка, з одного боку, представлена відповідними нормативно-правовими актами, а з іншого – системою стандартів. Проте, безумовно, питання не тільки у тому, наскільки буде розвинутою у елементному плані національна система управління безпекою і якістю, а й у тому, як ці елементи будуть імплементовані у систему державного регулювання і як вони будуть використовуватися в аграрному підприємництві.

Аналізом статистичних даних встановлено, що в аграрній сфері України спостерігається зниження рівня зайнятості сільського населення та мотивації найманих працівників. За період 2000–2015 рр. намітилося деяке зростання аграрного виробництва, але при одночасній суттєвій його деіндустріалізації та виробничій асиметрії на користь рослинництва і швидкій деградації тваринництва. Такі тенденції свідчать про виснаження факторів виробництва й очікування ризиків падіння виробництва для тих підприємців, які не готові до переходу на високотехнологічний і сталий розвиток власної системи господарювання. Статистика доводить – ця ситуація типова і для України в цілому, і для Хмельницької області зокрема (табл. 1).

Безумовно, якщо самі аграрні підприємці залишатимуться на рівні пасивних споживачів сучасних інноваційних досягнень, то якою б досконалою не була система державного регулювання аграрного підприємництва, на очіку-

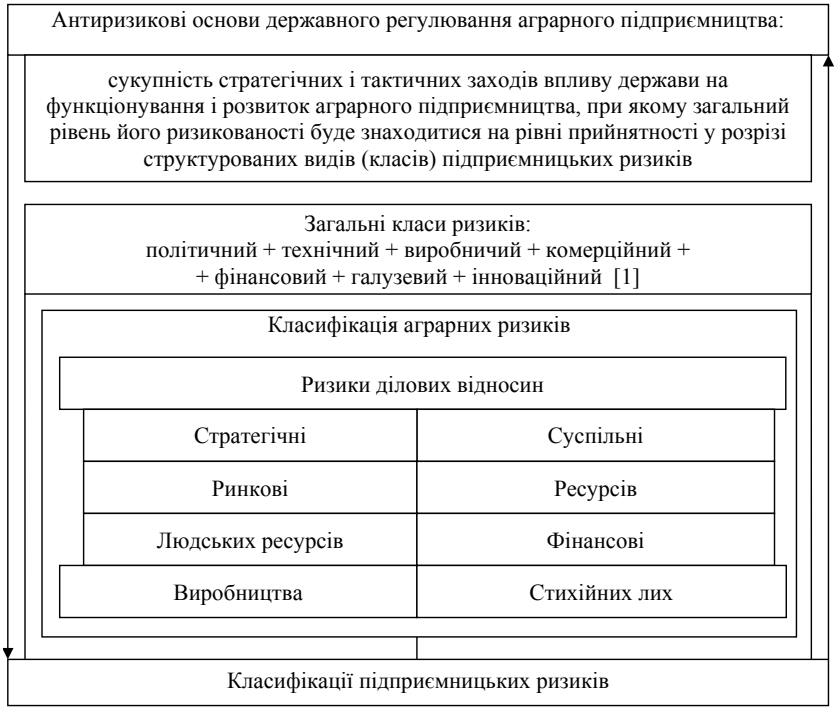


Рис. 1. Теоретичне визначення антиризикових основ державного регулювання аграрного підприємництва

Таблиця 1

Динаміка показників розвитку тваринництва і структури посівних площ у економіці Хмельницької області

Показник	Роки			2015 р. до 1995 р., %
	1995	2005	2015	
Загальна кількість тварин (тис. гол.):				
велика рогата худоба	1020,0	394,9	229,9	22,54
свині	678,6	330,6	342,9	50,53
вівці та кози	182,0	31,1	26,4	14,51
птиця	4102,3	3092,4	9584,4	2,34
Площа, з якої зібрано урожай, тис. га:				
зернові та зернобобові	559,6	576,8	534,3	95,5
цукрові буряки	117,9	39,3	27,5	23,3
соняшник	1,1	5,7	39,0	3545,5
кормові культури	478,7	221,8	103,5	21,6

Розрахунок автора за джерелом [4]

вані та передбачені програмними документами зрушення у аграрному секторі не варто розраховувати.

Дослідження феномена ризикостійкості аграрних підприємств як інтегральної характеристики підприємства (демонструє можливості ефективного рівноважного безперебійного функціонування організації, протистояння ризикам та їхньому негативному впливу) показує, що організація умов, які сприяють ризикостійкості агропідприємства потребує узгодження дій усіх управлінських ланок. Особливо значна роль у підвищенні ризикостійкості належить особам, що приймають рішення. Загалом, це підтверджує гіпотезу про те, що ризикостійкість підприємств можна значно підвищити за рахунок активізації та зростання ефективності управлінської діяльності її керівників. Але для більш вагомих зрушень у плані зростання ризикостійкості в аграрній сфері виробництва необхідне здійснення антиризикових заходів на рівні держави.

Оцінка антиризикового змісту загальних і аграрних правових актів свідчить про суттєві зміни у державних регуляторах аграрного підприємництва (рис. 2).

Складовою антиризикових заходів державного регулювання аграрного підприємництва є Наукові основи агропромислового виробництва, розроблені у системі Національної академії аграрних наук, які є специфічним антиризиковим механізмом. Вони потребують узгодження із національною системою управління безпекою та якістю, визначеною законодавством і стандартами України. Крім того, вимагають змін певні правові акти України загального і профільного (галузевого) блоків. Бо від того, як будуть між собою взаємодіяти держава і підприємці, залежить перспектива сталого розвитку аграрної економіки.

Суттєвий вплив на систему державного регулювання аграрного сектору здійснило приєднання України до СОТ. Заходи з внутрішньої підтримки сільського господарства, за класифікацією СОТ, розподіляють до «жовтої», «синьої» та «зеленої скриньки». Які, відповідно, включають: підтримку ринкових цін, прямі виплати виробникам відповідно до видів сільськогосподарської продукції, неспецифіковані субсидії; внутрішню підтримку, прямі виплати за програмами обмеження виробництва, що прив'язані до конкретних площ та врожаїв, або чітко визначеної кількості голів у тваринництві; державні дослідницькі програми, програми боротьби зі шкідниками та захворюваннями, послуги з навчання, розповсюдження інформації і консультативні послуги, послуги з інспектування, маркетингу та просування товару на ринок, у тому числі інформації про ринок, послуги з інфраструктури, витрати на надання продовольчої допомоги знедоленим верствам населення, виплати за програмами охорони навколишнього середовища тощо [4].

Взагалі, система механізмів державної підтримки аграрної сфери в розвинених зарубіжних країнах характеризується не стільки стимулюванням виробництва, скільки рішенням соціальних завдань – підтримка рівня доходів фермерів, розвиток сільської інфраструктури й природоохоронні заходи. Щодо державної політики підтримки аграрного сектора в Україні, то вона повинна в сучасних умовах стосуватися, насамперед, стимулювання вітчизняного виробництва сільськогосподарської продукції та реалізації експортноорієнтованої стратегії його розвитку, що слугуватиме поштовхом для зростання всієї економіки країни [5].

Становлення антиризикової функції державного регулювання аграрного підприємництва має здійснюватися з урахуванням вимог ризик-менеджменту. Держава повинна мотивувати орієнтацію аграрних підприємців на суспільні інтереси. Тим більше що здійснення державою економічної стратегії і тактики у сфері господарювання спрямовується на створення таких умов, за яких усі підприємці враховуватимуть у своїй діяльності суспільні інтереси (показники прогнозних і програмних документів економічного і соціального розвитку).

Мінагрополітики та продовольства має забезпечувати виконання антиризикових функцій, таких як контроль за використанням та охороною земель, охороною праці в аграрному секторі економіки, якістю та безпечністю сільськогосподарської продукції та ін. Крім того, даний орган має затверджувати вимоги до введення системи аналізу ризиків і контролю у критичних точках або аналогічних систем забезпечення безпеки при виробництві харчових продуктів, тобто системи, яка визначається ДСТУ ISO 22000 «Система управління безпечністю харчових продуктів». ДСТУ ISO 22000 узгоджений із ДСТУ ISO 9001

Рис. 2. Етапи зосередження системи державного регулювання на різних антиризикових аспектах аграрного підприємництва

«Системи управління якістю» та ДСТУ-П IWA 4. «Настанови щодо застосування ISO 9001 в суб'єктах місцевого самоврядування». Проте аграрна політика держави, яка передбачає удосконалення функцій галузевого міністерства при поглибленні адаптації їх до міжнародних стандартів менеджменту, орієнтує на запровадження стандартів ризик-менеджменту (рис. 3).

На основі детального вивчення ситуації, що має місце у функціонуванні АПК України, вважаємо, що на рівні регіонів актуальним є створення відповідної Державної системи сприяння і безпеки агропідприємництва (ДССБАП) [5]. За умов, що склалися, реальним напрямом є функціональна перебудова наявних структур і механізмів управлінського апарату аграрної сфери виробництва на основі залучення кваліфікованих спеціалістів, використання сучасних систем отримання, нагромадження, зберігання та формування інформації, впровадження інноваційних методів управління, зокрема ситуаційного.

Серед широкого спектра завдань, вирішення яких покладається на систему сприяння і безпеки аграрного підприємництва, фундаментальною є агробезпека регіонів. Основними складовими агробезпеки окремого регіону і держави в цілому є природно-кліматична, економічна, енергетична, технологічна, техногенна, інфраструктурна, інвестиційна, соціальна, демографічна, зовнішньо-торговельна, фінансова, кадрова, інноваційна, наукового забезпечення та інші види безпеки. Недостатня увага хоча б одній із них, як це доводить теорія і практика, зазвичай призводить до виникнення загроз і ризиків для регіонального аграрного виробництва.

Також вважаємо, що серед заходів державного регулювання аграрного підприємництва важливу роль відіграє порівняльна оцінка агробезпеки регіонів України. Це необхідно для поліпшення контролю продовольчої стабільності держави, забезпечення наукового підґрунтя для залучення інвесторів, створення умов для ефективного сільськогосподарського виробництва в регіонах через виділення бюджетних коштів на запобігання ризиковим ситуаціям та пом'якшення наслідків агроризиків, розробки державних і регіональних програм, спрямованих на підвищення рівня виробничої стійкості підприємств сільського господарства.

Актуальність створення пропонованої ДССБАП зумовлена потребою у невідкладному вжитті заходів для забезпечення сталого розвитку сільського господарства і сільських територій. Проект розбудови системи узгоджується із стратегією трансформаційного розвитку агропромислового потенціалу України на основі запровадження інноваційних управлінських інструментів. Робота ДССБАП сприятиме надходженню інвестицій (високотехнологічних) в аграрний сектор, розвитку галузей – партнерів сільського господарства, ефективному використанню земельного фонду держави, сприятиме повноцінному харчуванню населення України, дасть змогу знизити загальнодержавні збитки в аграрному секторі за рахунок попередження ризикових ситуацій і оптимізації ризиків агропромислового виробництва (виведення його ризиків на прийнятний рівень).

Ефективність функціонування державної системи сприяння і безпеки агропідприємництва та здатність її оперативно і адекватно реагувати на різні коливання зовнішнього і внутрішнього середовища значною мірою залежить від наявності та досконалості відповідних систем збору, систематизації і обробки великих обсягів інформації. Така робота може бути реалізована в рамках діючих систем моніторингу, які відслідковують необхідні характеристики аграрних формувань чи територій і здійснюють оцінку їх безпеки. У зв'язку з цим доцільно залучити досвід, який напрацьований у рамках, по-перше, реалізації програми інформатизації, по-друге, здійснення моніторингу у рамках реалізації інноваційних пріоритетів.

Висновки. Успішність функціонування аграрної сфери виробництва є запорукою продовольчої безпеки держави. Велика роль в розвитку аграрного сектора належить підприємництву, яке, як і сільське господарство в цілому, є ризиковим. Тому, якщо держава прагне залучити підприємницький потенціал, вона повинна забезпечити йому реалізацію режиму від-

Рис. 3. Схема доповнення переліку завдань Мінагрополітики та продовольства на основі застосування стандарту ISO 31000

повідного сприяння і комплексу антиризикових заходів. Визначальною рисою підприємця є його інноваційна сутність. Незважені інноваційні рішення містять ризики аграрних криз і катастроф. Існує також ризик проявів негативів егоїзму підприємців (надмірний тиск на людину і екологію, зниження якості продукції). Для приведення таких ризиків до суспільно-прийнятного рівня держава має здійснювати регулювання діяльності аграрних підприємців, у процесі якого стає доцільним застосування правових і стандартизаційних складових національної системи безпеки і якості. Підприємництво може відігравати формоутворюючу роль на галузевому і національному рівні. Але завжди існують ризики як успішності, так і неуспішності таких формоутворень. Держава зацікавлена в тих із них, які забезпечують сталий розвиток територій і вимагають мінімальної підтримки з її боку. Тому для підприємців і держави доцільна система взаємодії, де держава бере на себе частину підприємницьких ризиків, а підприємці у своїй діяльності враховують суспільні інтереси, відображені у програмних документах держави.

Значною перешкодою нормальному розвитку аграрних підприємств стає, по-перше, домінування рослинництва над тваринництвом, по-друге, перевага у рослинницькій галузі тих культур, які за умови порушення оптимальних сівозмін і без дотримання агротехнічних вимог призводять до виснаження ґрунтів з відповідними ризиками і загрозами втрати їх природного потенціалу продуктивності і катастрофічними наслідками.

Система державного регулювання аграрного підприємництва поступово нарощує свій антиризиковий потенціал шляхом запровадження відповідних стратегій, програм і стандартів. Проте розробка і прийняття цих типів документів ніяк не узгоджується. Тобто, як офіційно визнано на рівні держави, існує певний ризик безсистемності та некомплексності розв'язання завдань аграрної реформи. За таких умов необхідно розробляти не окремі антиризикові державні заходи у аграрному секторі економіки, а систему таких заходів, узгоджену із сукупністю чинних стратегій, програм і стандартів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Економічна енциклопедія : У трьох томах. Т. 3 / Резол.: ... С.В. Мочерний (відп. ред.) та ін. – К. : Вид. центр «Академія», 2002. – 952 с.
2. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки (на період до 2020 року) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80.
3. Державний комітет статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:ukrstat.gov.ua.
4. Амбросов В. Забезпечення державної підтримки сільськогосподарського виробництва в умовах членства України у СОТ / В.Я. Амбросов, В.М. Онегіна // Економіка АПК. – 2009. – № 2. – С. 15-22.
5. Майстро С.В. Сутність та напрями державного регулювання аграрного ринку в зарубіжних країнах / С.В. Майстро // Державне управління: теорія та практика. – 2006. – № 1.
6. Фугело П.М. Основні аспекти побудови Державної системи сприяння і безпеки агропідприємництва / П.М. Фугело // Зб. наук. праць ПДАТУ. – 2012. – № 20. – С. 262-267.

УДК 663/644”71”(477)

Циган Р.М.
старший викладач
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Безпарточна В.І.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

Похила М.О.
студентка
Кременчуцького національного університету
імені Михайла Остроградського

ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ

TRENDS AND PROSPECTS OF FOOD INDUSTRY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті надано аналіз сучасного стану та тенденцій розвитку харчової промисловості України. Проаналізовано проблеми та наведено шляхи їх вирішення. Обґрунтовано та стверджено необхідність створення в Україні стабільних темпів розвитку сировинної бази для формування продовольчого фонду і експортного потенціалу галузі. Шляхом міркувань і результатів досліджень зроблено висновки та визначено комплекс заходів, спрямованих на забезпечення та розвиток харчової промисловості в Україні.

Ключові слова: харчова промисловість, тенденції та перспективи розвитку, виробництво, експорт, імпорт, глобалізація, продовольчі і сільськогосподарські товари.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен анализ современного состояния и тенденций развития пищевой промышленности Украины. Проанализированы проблемы и приведены пути их решения. Обоснована и подтверждена необходимость создания в Украине стабильных темпов развития сырьевой базы для формирования продовольственного фонда и экспортного потенциала отрасли. Путем рассуждений и результатов исследований сделаны выводы и определен комплекс мер, направленных на обеспечение и развитие пищевой промышленности в Украине.

Ключевые слова: пищевая промышленность, тенденции и перспективы развития, производство, экспорт, импорт, глобализация, продовольственные и сельскохозяйственные товары.

ANNOTATION

The article analyzes the current state and trends of the domestic food industry in Ukraine. The problems and solutions are presented. Is stated and proved the need for a stable rate in Ukraine of raw materials for food fund formation and export potential of the industry. By reasoning and conclusions of research results and identified a set of measures aimed at ensuring and development of food industry in Ukraine.

Keywords: food industry, trends and prospects, production, export, import, globalization, food and agricultural products.

Постановка проблеми. Харчова промисловість є невід’ємною складовою всієї промисловості України, яка представляє собою важливу частину національного господарства країни. Провідна роль галузі зумовлена тим, що вона виготовляє більшу частину матеріальних цінностей, що призначені для забезпечення і задоволення потреб населення держави.

Забезпечення населення країни якісними продуктами харчування, що відповідають національним стандартам та вимогам європейських і міжнародних нормативних документів, є одним з важливих напрямків соціально-економічного розвитку для будь-якої держави. В Україні є всі необхідні передумови, щоб створити розвинену та конкурентоспроможну індустрію продуктів харчування, яка здатна задовольнити як внутрішні потреби населення у продовольстві, так і забезпечити значні валютні надходження від його реалізації на світовому ринку.

Харчова промисловість є однією з важливих сфер повсякденного життя суспільства, яка забезпечує виробництво продукції для всього населення країни. Отже, вагомим є подальший аналіз її діяльності, дослідження темпів її розвитку, збільшення кількості і підвищення якості різних видів продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Стан харчової промисловості України, фактори, тенденції та перспективи її розвитку досліджуються такими вченими, як: Сичевський М.П. та Юзефович А.Е. [1, с. 46–52], Пашнюк Л.О. [2, с. 60–63], Крисанов Д.Ф. [3, с. 5–12], Тарасюк Г.М. [4, с. 274], Дейнеко Л.В. [5, с. 120], Лукінов І.І. [6, с. 794], Олійничук С.Т. [7, с. 14–16], Купчак П.М. [8, с. 152] та ін.

Крисанов Д.Ф. проаналізував процес реформування національної системи технічного регулювання за її основними складовими: законодавчо-нормативна база; національні стандарти та їх гармонізація з вимогами європейських і міжнародних нормативних документів; технічні регламенти; акредитація органів з оцінки відповідності; процедури підтвердження відповідності; державний ринковий нагляд та контроль за виконанням обов’язкових вимог.

Дейнеко Л.В. у своїй праці висвітлила проблеми ефективного використання виробничого та кадрового потенціалу харчової промисловості, виявила тенденції та закономірності розвитку галузі в умовах сучасних трансформаційних процесів.

Купчак П.М. свою роботу присвятив поглибленню теоретико-методологічних засад дослідження функціонування харчової промисловості в умовах активізації інтеграційних процесів, науковому обґрунтуванню стратегічних пріоритетів її розвитку та розробці практичних рекомендацій щодо їх реалізації.

Отже, з вищесказаного можна зробити висновок, що основну увагу науковці приділяють національним стандартам щодо якості продукції харчової промисловості; аналізу різних аспектів становлення харчової промисловості, її підгалузей в різні періоди часу; пропонуються практичні рекомендації щодо провідної галузі господарського комплексу країни.

Важливою причиною, що змушує науковців аналізувати сучасний стан харчової промисловості, розглядати тенденції її розвитку, знаходити способи підвищення ефективності її діяльності, є постійна зміна умов функціонування цієї сфери в економічних реаліях, що й зумовлює актуальність даної статті.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Розгляд динаміки обсягів виробництва основних видів продукції харчової промисловості та визначення її конкурентоспроможності на продовольчому ринку товарів.

Мета статті полягає в оцінці сучасного стану та тенденцій розвитку вітчизняної харчової промисловості; з'ясуванні проблем, що стримують розвиток харчової промисловості з метою пошуку заходів вирішення; визначенні перспектив розвитку галузі; вивченні основних видів продукції та їх ролі у забезпеченні потреб суспільства та досягнення стабільної діяльності цієї сфери.

Виклад основного матеріалу дослідження. Харчова промисловість – одна із провідних та найвагоміших галузей промисловості України, від розвитку якої залежать соціальний рівень життя населення та продовольча безпека держави в цілому.

Україна характеризується значними за світовими мірками обсягами виробництва різних видів продовольчої продукції, такими як: зернові та зернобобові культури, цукрові буряки, соняшник і соняшникова олія, картопля та деякі молочні продукти, мед. Серед інших країн світу Україна має найбільш сприятливий природний, людський, геополітичний і ресурсний потенціали для розвитку харчової промисловості, раціональне використання яких забезпечило б їй провідне місце на світовому й регіональних продовольчих ринках. За рівнем виробництва продукції на душу населення Україна не поступається як країнам Європи, так і світу, однак постерігається неоднорідність розвитку цієї галузі та, як наслідок, її недоліки.

За даними Держкомстату, індекси виробництва продукції харчової промисловості за 2000–2014 рр. представлено у вигляді графіка на рис. 1 [9].

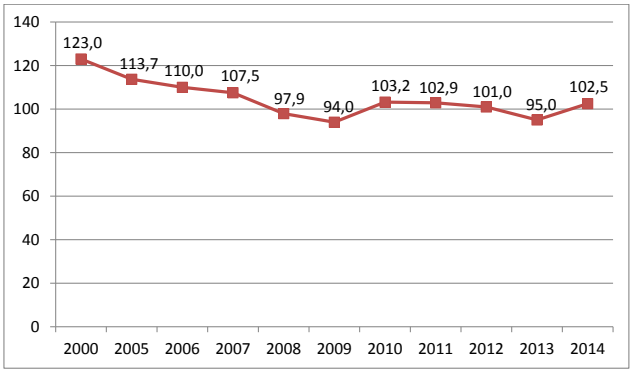


Рис. 1. Динаміка індексів виробництва продукції харчової промисловості протягом 2000–2014 рр.

Таблиця 1

Динаміка обсягів виробництва основних видів продукції харчової промисловості за 2006–2014 рр.

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Виробництво м'яса та м'ясних продуктів, тис. т	1244,8	1501,8	1442,8	1352,4	1450,8	1439,7	1450,8	1439,7	1405,9
Перероблення та консервування овочів та фруктів, тис. т	934,5	1199,7	1151,6	919,6	924,2	851,2	924,2	851,2	686,0
Виробництво олії та жирів, тис. т	2391,0	2545,0	2183	3149,0	3393,0	3529,2	3393,0	3529,2	4630,0
Виробництво молочних продуктів та морозива, тис. т	1843,3	1932,0	1852,9	1734,6	1730,0	1691,1	1730,0	1691,1	1908,7
Виробництво продуктів борошномельно-круп'яної пром. та ін., тис. т	3018,0	3226,0	3393,0	3131,0	2972,0	2569,1	2972,0	2569,1	4454,0
Виробництво ін. харч. прод., тис. т	5741,0	4951,0	4631,0	4146,0	4699,0	5326,0	4699,0	5326,0	5330,0
Виробництво напоїв, млн. дал.	674,9	774,9	745,9	666,9	687,9	644,3	687,9	644,3	517,3
Виробництво сигарет, млрд. шт.	120,0	129,0	130,0	114,0	103,0	95,5	103,0	95,5	86,0

Таким чином, можна виокремити деякі проблеми, що стримують розвиток харчової промисловості у країні:

• падіння обсягів реалізації продукції переробних та харчових підприємств на внутрішньому та зовнішньому ринках;

• низька платоспроможність населення країни в цілому та області зокрема;

• ріст роздрібних цін на продовольчі товари;

• забезпечення виробництва якісної, безпечної та конкурентоспроможної харчової продукції;

• забезпечення підприємств для виробництва вищезазначеної продукції якісною сировиною та у обсягах, які відповідали б потужностям підприємств;

• імпорт м'ясопродуктів та іншого продовольства з низькими товарними кондиціями на територію країни, що негативно впливає на якість готової продукції та не дає можливості конкурувати за ціновими показниками продукції, виробленої з вітчизняної сировини і т. д.

Важливість галузі для економіки нашої країни обумовлена її питомою вагою в загальних обсягах виробництва і реалізації промислової продукції, експортним потенціалом та обсягами податкових надходжень, які вона забезпечує. У 2013 р. харчова промисловість займала друге місце за обсягами реалізованої продукції (перше місце традиційно посідає металургійне виробництво). Її частка становила 16%, включаючи напої і тютюнові вироби [10]. Однак, як засвідчують дані, представлені в таблиці 1 [11], починаючи з 2008 р. в Україні спостерігається зниження обсягів виробництва продуктів харчування.

У 2014 р. було вироблено 1405,9 тис. т м'яса та м'ясних продуктів, що на 33,8 тис. т менше, ніж у 2013 р. Найбільші обсяги виробництва даної продукції в аналізованому періоді були у 2009 р. – 1501,8 тис. т.

Також відбувся спад обсягів перероблення та консервування овочів та фруктів, у 2013 р. було виготовлено 851,2 тис. т консервів, що на 165,2 тис. т менше, ніж у 2014 р., де цей показник склав 686,0 тис. т. Найбільшими обсягами виробництва консервів відзначилися 2007–2008 рр. – 1199,7 тис. т та 1151,6 тис. т відповідно.

Таким чином, тенденцією до зменшення позначилося виробництво м'яса та м'ясних продуктів, перероблення та консервування овочів та фруктів, а також виробництво напоїв та сигарет.

Але помітно зросли обсяги виробництва олії та жирів. Так, у 2014 р. було виготовлено 4630 тис. т, що на 1037,8 тис. т більше, ніж у попередньому 2013 р., де цей показник становив 3529,2 тис. т. Загалом у даній галузі протягом 2006–2014 рр. спостерігається тенденція до поступового нарощування обсягів виробництва. Загалом таке зростання зумовлено її експортним потенціалом.

За даними Державної служби статистики України, рентабельність виробництва харчових продуктів є достатньо низькою. У 2013 р. вона становила лише 4,5%, що на 1,3%, 2,1% та 10,3% нижче, ніж рентабельність целюлозно-паперової галузі, машинобудування та діяльності, пов'язаної із видобуванням усіх видів корисних копалин відповідно. У зв'язку з цим постійно зростає кількість харчових підприємств, які за результатами своєї діяльності зазнають збитків. Якщо частка збиткових підприємств харчової промисловості України у 2008 р. становила 33,2%, то за підсумками 2013 р. вже 41,1% підприємств галузі завершили рік із від'ємним фінансовим результатом [11].

Як наслідок, число підприємств – виробників харчової продукції, а, відповідно, і кількість зайнятих на них постійно скорочуються. Зокрема, у 2008 р. у цій галузі працювало 454 тис. осіб, а за наступні роки їх кількість скоротилася на 67 тис. і у 2013 р. склала 387 тис. (13,6% загальної кількості зайнятих у промисловості) [11].

Тенденції зовнішньої торгівлі продукцією продовольчих товарів (табл. 2) характеризують рівень конкурентоспроможності харчової промисловості України.

Отже, експорт харчової продукції переважає над імпортом. Загальна тенденція експорту має мінливий характер: у 2009 р. обсяги експорту продукції харчової промисловості були значнішими, ніж у 2010 та 2011 рр., така динаміка обумовлена світовою фінансовою кризою. Але в 2012 р. Україна експортувала продовольчої продукції на 5 076 488 тис. дол. США більше, ніж у 2011 р. В 2013 р. обсяги експорту дещо скоротилися у порівнянні з 2012 р. і склали 17 024 350,2 тис. дол. США.

В умовах глобалізації агропродовольчих ринків необхідно визначити перелік стратегічних галузей сільського господарства, провести глибоку діагностику їх стану і відповідних сегментів з метою максимальної адаптації до конкурентних умов зовнішнього середовища, а також

Таблиця 2

Обсяги зовнішньої торгівлі продукцією харчової промисловості України за період 2009–2013 рр., тис. дол. США

	2009	2010	2011	2012	2013
Експорт	14514936,9	9936093,5	12804109,1	17880597,4	17024350,2
Імпорт	4936049,7	5761877,1	6346705,8	7519661,1	8184036,8
Сальдо зовнішньої торгівлі	9578887,2	4174216,4	6457403,3	10360936,3	8840313,4

Узагальнено автором за джерелом: [11]

створення глобальних продуктів. ФАО (продовольча і сільськогосподарська організація ООН) щорічно складає рейтинг «Топ-20» найважливіших продовольчих і сільськогосподарських товарів для кожної країни. Відносно України, до даного рейтингу у першу п'ятірку потрапили молоко, пшениця, соняшник, куряче м'ясо та картопля (табл. 3) [12].

Таблиця 3

Продукція 20 найважливіших продовольчих і сільськогосподарських товарів для України за даними FAO, 2013 р.

Ранг	Товарна продукція	Виробництво	
		млн. дол. США	тис. т
1	Молоко коров'яче (цільне свіже)	2872,2	10804
2	Пшениця	2428,1	22323,6
3	Насіння соняшнику	2328,5	8670,5
4	Куряче м'ясо	1282	900,1
5	Картопля	1149,5	2424,8
6	М'ясо великої рогатої худоби	1077,6	398,9
7	Свинина	1073,6	698,4
8	Яйця курячі	868,5	1064,2
9	Помідори	780,4	2111,6
10	Кукурудза	699,4	22837,9
11	Ячмінь	440	9097,7
12	Яблука	390,8	954,1
13	Цукровий буряк	371	18740
14	Ріпак	358,7	1437,5
15	Виноград	298,3	521,9
16	Цибуля	246,6	1174,9
17	Морква і ріпа	195,7	864,2
18	Огірки і корнішони	191,8	966
19	Соєві боби	188,6	2264,4
20	Мед натуральний	176,4	70,3

Україна інтегрована у глобальний світовий ринок, і вже на разі її пропозиція щодо глобальних продовольчих продуктів складає більше 20 товарних позицій, проте переважають товари сировинного походження.

Виробництва галузі характеризуються значно меншою порівняно з іншими галузями залежністю від кон'юнктурних змін на зовнішніх ринках завдяки значній ємності внутрішнього ринку та низькій еластичності попиту на продовольчу продукцію. У 2011–2013 рр. показники індексу капітальних інвестицій у харчовій галузі демонстрували переважно позитивну динаміку – після суттєвого зростання у 2011 р. до рівня 137,3% у 2012 р. відбулося незначне падіння індексу – до 96,6%, проте вже у 2013 р. показник індексу капітальних інвестицій відновив зростання до 112,8%. У 2014 р. кризові тенденції в українській економіці спричинили падіння індексу капітальних інвестицій у галузі – за підсумками січня-вересня 2014 р. він впав до рівня 72,1%. Аналіз показників динаміки капітальних інвестицій у харчову промисловість свідчить, що протягом 2010–2013 рр. до підприємств галузі надходило в середньому 14,2% від загальних обсягів капітальних інвестицій у промисловість, причому частка харчової промисловості скоротилася з 15,3% у 2010 р. до 14,5% у 2013 р. Обсяги капітальних інвестицій у харчову галузь протягом 2010–2013 рр. постійно зростали, у 2013 р. збільшившись в 1,8 рази порівняно з 2010 р. Основним джерелом фінансування інвестицій у харчовій промисловості є власні кошти підприємств, частка яких у структурі фінансування капітальних інвестицій у галузі у 2010–2013 рр. у середньому становила 87,3%, продемонструвавши зростання з 84,6% у 2010 р. до 92,2% у 2013 р. Частка кредитів у структурі капітальних інвестицій у харчову промисловість у 2010–2012 рр. коливалася у межах 10–13 %, скоротившись у 2013 р. до 6,5%, а частка коштів іноземних інвесторів не перевищувала 3,3 %.

За цих умов актуальності набуває проблема формування конкурентних переваг харчових та аграрних підприємств і розвитку конкурентних відносин у контексті євроінтеграційних перспектив і посилення інтеграційних зв'язків України.

Висновки. Проведений економічний аналіз харчової промисловості свідчить про наявність певних передумов для формування позитивної динаміки обсягу виробництва, рівня рентабельності, обсягу інвестиційної та інноваційної діяльності, однак значна кількість показників залишається на недостатньому рівні.

Для ефективного розвитку та функціонування харчової промисловості України необхідно виокремити такі чинники, як прискорення та стабілізація темпів розвитку сировинної бази, проведення послідовної політики переорієнтації господарських процесів за умов зміцнення принципів раціонального використання різноманітних видів ресурсів, економічного та фінансового механізму для господарювання харчових підприємств. Харчова промисловість здатна забезпечити не лише потреби населення в основних видах продуктів харчування, але й сформувати продовольчий фонд і експортний потенціал України. Тому підвищення ефективності виробництва харчової промисловості є стратегічним завданням для країни, вирішення якого забезпечить умови для збільшення та покращення кількісних та якісних показників її розвитку.

Таким чином, викладені в статті теоретичні положення та наведені статистичні дані щодо сучасного стану харчової промисловості висвітлили основні проблеми, що стримують розвиток цієї галузі, розв'язання яких є необхідним для досягнення конкурентних переваг на продовольчому ринку. Саме тому подальше дослідження харчової промисловості є актуальним для виявлення перспектив галузі та стимулювання її розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сичевський М.П. Розвиток харчової промисловості: акценти державної політики / М.П. Сичевський, А.Е. Юзефович // Економіка АПК. – 2014. – № 7. – С. 46–52.
2. Пашнюк Л.О. Харчова промисловість України: стан, тенденції та перспективи розвитку / Л.О. Пашнюк // Економічний часопис-XXI. – 2012. – № 9/10. – С. 60–63.
3. Крисанов Д.Ф. Система гарантування безпечності та якості харчової продукції в Україні: ретроспектива та рівень сформованості у європейському вимірі / Д.Ф. Крисанов // Економіка харчової промисловості. – 2013. – № 4. – С. 5–12.
4. Тарасюк Г.М. Потенціал підприємств харчової промисловості Житомирської області: основні тенденції та планування розвитку : [монографія] / Г.М.Тарасюк. – Житомир : ЖДТУ, 2008. – 274 с.
5. Дейнеко Л.В. Харчова промисловість України: ефективність використання виробничих ресурсів і кадрового потенціалу / Л.В. Дейнеко, Е.І. Шелудько ; НАН України ; Ін-т екон. та прогноз. НАН України. – К., 2013. – 120 с.
6. Лукінов І.І. Про стратегію трансформації АПК і забезпечення продовольчої безпеки України : у 2-х кн. Кн. 2 / І.І. Лукінов ; Інститут аграрної економіки. – К. : Інститут аграрної економіки, 2007. – 794 с.
7. Олійничук С.Т. Інноваційні пріоритети галузі: запропоновано концептуальні засади подальшого розвитку харчової промисловості / С.Т. Олійничук // Харчова і переробна промисловість. – 2006. – № 5. – С. 14–16.
8. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів / П.М. Купчак. – К. : Рада по вивч. прод. сил України НАН України, 2009. – 152 с.
9. Харчишина О.В. Економічні та організаційно-культурні чинники розвитку галузі харчової промисловості України / О.В. Харчишина [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eprints.zu.edu.ua/8325/1/Економіка Криму 2011.
10. Домашевська Б.В., Черничук Л.В. Статистичне дослідження харчової промисловості / Б.В. Домашевська, Л.В. Черничук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/16_ADEN_2011/Economics/9_8822.
11. Офіційний сайт державної служби статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
12. Food and Agriculture Organization of the United Nations// [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.fao.org/home/en/.

УДК 330.322:338.43(477.73)

Пустовіт М.І.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Шарапова С.М.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

CURRENT STATE OF INVESTMENT ACTIVITY IN AGRARIAN SPHERE OF THE MYKOLAIV REGION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сучасний стан інвестиційної діяльності в аграрній сфері України та Миколаївської області. Проаналізовано основні конкурентні переваги України в залученні іноземного капіталу. Визначено динаміку надходжень іноземних інвестицій в економіку області. Розглянуто основні проблеми залучення інвестицій в аграрну сферу Миколаївської області.

Ключові слова: аграрна сфера, інвестиційна діяльність, іноземні інвестиції, конкурентні переваги, інвестиційна привабливість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано современное состояние инвестиционной деятельности в аграрной сфере Украины и Николаевской области. Проанализированы основные конкурентные преимущества Украины в привлечении иностранного капитала. Определена динамика поступлений иностранных инвестиций в экономику области. Рассмотрены основные проблемы привлечения инвестиций в аграрную сферу Николаевской области.

Ключевые слова: аграрная сфера, инвестиционная деятельность, иностранные инвестиции, конкурентные преимущества, инвестиционная привлекательность.

ANNOTATION

This article investigates the current state of investment activity in agrarian sphere of Ukraine and Mykolaiv region. Analyzed the main competitive advantages of Ukraine in attracting of foreign capital. Determined the evolution of incomes of foreign investment in the region's economy. Considered the main problems in attracting foreign investment in the agrarian sphere of the Mykolaiv region.

Keywords: agrarian sphere, investment activity, foreign investment, competitive advantages, investment attractiveness.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку аграрної сфери України важливу роль у забезпеченні позитивних результатів її функціонування відіграють інвестиції. Вони є головним джерелом технічного оснащення аграрних підприємств і освоєння нових технологій, формування виробничого потенціалу, основним механізмом реалізації стратегічних цілей економічного розвитку.

Разом з тим розвиток інвестиційної діяльності в останні роки супроводжується рядом проблем. Відтак, необхідним є дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності в аграрній сфері з метою виокремлення основних з них і обґрунтування способів їх подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Актуальним питанням залучення іноземних інвестицій в економіку України, поліпшення її інвестиційного клімату присвячено чимало праць українських учених, зокрема Л. Борщ, О. Гаврилюка, А. Гайдуцького, В. Гейця, А. Дуки, Ю. Козака, О. Малютіна, В. Новицького, А. Пересади, А. Пехника, В. Жук, А. Філіпенка та ін. Проте питання сучасного стану інвестиційної діяльності в аграрній сфері потребують подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження сучасного стану інвестиційної діяльності в аграрному секторі Миколаївської області задля виокремлення основних проблем, що стримують процес залучення іноземного капіталу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблема залучення інвестиційних ресурсів і ефективного їх використання у сучасних кризових умовах є однією з головних в аграрній сфері, оскільки без її вирішення розраховувати на збільшення обсягів виробництва, підвищення ефективності функціонування сільськогосподарських підприємств і забезпечення продовольчої безпеки нашої країни є практично неможливими.

Події останнього року суттєво дестабілізували економічну систему України, призвели до її глибоких структурних деформацій. Збройний конфлікт на Сході України, політична й економічна нестабільність викликали відплив прямих іноземних інвестицій через відсутність гарантій безпеки для інвестора та високий ступінь ризику.

Тому вкрай необхідно поступово поліпшувати інвестиційну діяльність, у тому числі і державну політику у цій сфері.

З погляду функціонування і розвитку аграрної сфери та її основної складової частини, ефективність залучення іноземних інвестицій перебуває у тісному зв'язку із підвищенням економічної ефективності галузі. При оцінці міжнародного співробітництва необхідно враховувати специфічні особливості діяльності в аграрній сфері. Адже ефективність діяльності аграрної сфери значною мірою залежить не лише від економічних, але й природно-кліматичних, біологічних та інших чинників вироб-

ництва. Надходження іноземних інвестицій поліпшує стан і результативність аграрної сфери, сприяє залученню інноваційних технологій, поліпшенню якості переробки та зберігання продуктів сільського господарства, використання ресурсів, насиченості внутрішнього ринку високоякісним продовольством, створенню нових робочих місць, нарощуванню експортного потенціалу, налагодженню економічних зв'язків між господарюючими суб'єктами тощо [6].

Залучення інвестицій, зокрема іноземних, є необхідною умовою економічного розвитку як України в цілому, так і Миколаївської області зокрема.

Першочерговим кроком для України зараз є необхідність формування інвестиційно привабливого іміджу. Для покращення інвестиційної привабливості наш уряд на деякий час має стати успішним маркетологом та піарщиком, для того щоб вдало продавати сильні сторони нашої країни.Проаналізуємо, які вихідні конкурентні переваги на сьогодні має Україна і чим варто заманювати іноземний капітал.

1. Одним із найважливіших показників у системі світової конкуренції є запаси сировини, якими володіє країна. Згідно із дослідженням Citigroup Inc. та Геологічної служби США поклади рудних (металічних) корисних копалин в Україні оцінюються в 510 млрд дол., що дозволяє нашій країні зайняти 4 місце в світі за цим показником. Величезні запаси сировини при низьких темпах її освоєння та розробки однозначно будуть приваблювати іноземних інвесторів.

2. Сприятливі умови ведення сільського господарства. Крім чудових кліматичних умов в Україні сконцентровано близько 25% світового запасу чорноземів. Цей факт, наприклад, у 2014 році дозволив країні зайняти 2 місце у світі по експорту зернових, війти у топ 10 з виробництва цукру, рослинного масла та картоплі. Нагадаю, що з усіх видів ґрунту чорноземи дають найбільший врожай при правильній обробці.

3. Показник індексу людського розвитку, який включає у себе рівень життя, грамотності, освіченості і довголіття як основних характеристик людського потенціалу. У 2013 році за цим показником Україна займала 78 місце серед 186 країн. Але оскільки цей показник інтегральний і враховує ряд факторів, то, наприклад, за рівнем освіченості українці стабільно входять в топ 30 світових країн, а за тривалістю життя вже займаємо останнє місце в Європі. Рівень грамотності та освіченості населення навіть не європейська, а світова конкурентна перевага нашої країни. Окрема увага – тому фактору, що за рівнем володіння населенням англійською мовою Україна займає 27 місце в світі.

4. Показники рівня розвитку науки та технологій. Згідно даних The Good Country Index у 2014 році по рівню розвитку науки та технології Україна зайняла 13 місце у світі, що відповідним чином впливає на рівень розробок та інновацій в різних секторах економіки, зокрема в IT-секторі.

5. Низький рівень середньої заробітної плати. Після девальвації національної валюти у 2014 році на більш чим 75% середня заробітна плата у доларовому еквіваленті стала найменшою у Європі і складає близько 320 дол. З одного боку, це низький рівень купівельної спроможності населення, а з іншого – дешева робоча сила робить привабливим варіант розміщення в країні виробництва та промисловості.

Саме ці 5 факторів сьогодні складають конкурентну перевагу України в боротьбі за міжнародний капітал і саме на них має будуватися урядова інформаційна компанія по залученню інвесторів. Також кожен із цих факторів дає підказку, які сектори економіки варто розвивати у першу чергу: металургійну промисловість, сільське господарство, IT-сектор та сферу послуг [1].

Обсяг залучених в економіку регіону інвестицій – це один із критеріїв ефективності його функціонування. Для покращення своїх позицій та здатності конкурувати на ринку одним із основних завдань підприємств є підвищення їхньої інвестиційної привабливості для вітчизняних і іноземних інвесторів.

Миколаївська область, як і весь південний регіон є привабливим для інвестування завдяки значному промисловому і науково-технічному потенціалу, вигідному географічному положенню, розвинутій транспортній інфраструктурі, високому освітньому рівню населення, висококваліфікованим трудовим ресурсам, наявності природних багатств, доступності до ринків країн ближнього зарубіжжя, Європи, Азії й Африки.

Миколаївщина традиційно вважається одним із регіонів інтенсивного землеробства в Україні, за наявністю потужного природно-ресурсного потенціалу та значних земельних ресурсів. За розмірами посівних площ область входить у першу десятку регіонів країни.

Конкурентні переваги українського аграрного сектору економіки, в основному, визначаються природними і історично сформованими умовами з яких можна виділити: вигідне геоекономічне розташування країни, і зокрема, Миколаївської області; численні трудові ресурси з достатньою професійною підготовкою в аграрному виробництві; наявність унікальних розробок в рослинництві та тваринництві; потужний родючий земельний ресурс [3].

За підсумками I півріччя 2015 року підприємствами і організаціями області за рахунок усіх джерел фінансування освоєно 2101,9 млн грн капітальних інвестицій, що на 3,1% більше від обсягу капітальних інвестицій за відповідний період попереднього року (у I півріччі 2014 року – на 42,5% менше).

У загальнодержавному обсязі інвестицій частка Миколаївської області становила 2,1%,

що відповідає 14 місцю серед регіонів України.

Частка вкладень у підприємства сільського господарства, лісового господарства та рибного господарства Миколаївської області становила 16,9% проти 15,4% у І півріччі 2014 року. Понад 20% інвестицій галузі забезпечено товариствами з обмеженою відповідальністю «Агроторгівельна фірма «Агро-Діло», приватним сільськогосподарським підприємством «Агрофірма «Роднічок», приватним підприємством «Аграрне підприємство «Благодатненський птахопром», сільськогосподарським товариством з обмеженою відповідальністю «Промінь».

Обсяг залучених з початку інвестування прямих іноземних інвестицій (акціонерного капіталу) в економіку області на 1 липня 2015 року становив 215,7 млн дол. США та в розрахунку на одну особу населення – 185,1 дол. США [4].

Іноземні інвестиції в економіку області надійшли з 50 країн світу. З країн ЄС з початку інвестування внесено 170,8 млн дол. США (79,2% загального обсягу акціонерного капіталу), з інших країн світу – 44,9 млн дол. США (20,8%).

До п'ятірки основних країн-інвесторів, на які припадало 84,3% загального обсягу прямих інвестицій, входять: Кіпр – 96,1 млн дол. США, Нідерланди – 31,8 млн дол. США, Австрія – 26 млн дол. США, Швейцарія – 14,6 млн дол. США та Бельґія – 13,4 млн дол. США [4].

Незначні за обсягами іноземні інвестиції (акціонерний капітал) внесені у підприємства інформації та телекомунікації; фінансової та страхової діяльності; мистецтва, спорту, розваг та відпочинку; охорони здоров'я та надання соціальної допомоги; з надання інших видів послуг (0,7 млн дол. США, або 0,4%).

Основними проблемами, що перешкоджають широкомасштабному залученню інвестицій в аграрний сектор Миколаївської області та потребують вирішення, нині є:

- нестабільність законодавчої бази;
- непрогнозованість інвестиційної діяльності як однієї із складових бізнесу;
- низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів;
- негативний інвестиційний імідж країни в цілому.

У цілому інвестиційні процеси в галузі помітно активізувалися завдяки формуванню законодавчих і нормативних основ інвестиційної діяльності, поліпшенню інвестиційного клімату, а також реалізації системи заходів державного характеру, спрямованих на підтримку сільського господарства, за рахунок як власних коштів підприємств, так і довгострокових кредитів, іноземного капіталу [2].

При цьому основою нормативно-правого регулювання активізації діяльності в зазначеній сфері є закони.

Одним із перших етапів щодо врегулювання відносин в інвестиційній сфері в Україні стало прийняття Верховною Радою України Законів України «Про захист іноземних інвестицій на Україні» від 10.09.1991 та «Про інвестиційну діяльність» від 18.09.1991. Основне спрямування зазначених законів полягає у забезпеченні рівного захисту прав, інтересів і майна суб'єктів інвестиційної діяльності незалежно від форм власності та джерел походження (вітчизняного або іноземного), а також у забезпеченні ефективного інвестування економіки України, розвитку міжнародного економічного співробітництва та інтеграції.

Також важливе значення має прийнятий 15.03.2001 Закон України «Про інститути спільного інвестування (пайові та інвестиційні фонди)», який визначає правові та організаційні основи створення, діяльності та відповідальності суб'єктів спільного інвестування, особливості управління їх активами, встановлює вимоги до складу, структури та зберігання активів, особливості розміщення та обігу цінних паперів інститутів спільного інвестування.

06.11.2014 Президент України Петро Порошенко підписав закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо вдосконалення оподаткування інвестиційної діяльності». Законом, зокрема, запроваджено можливість покладення прав та обов'язків щодо сплати ПДВ за багатосторонньою угодою про розподіл продукції на кожного інвестора та/або на оператора у порядку, визначеному угодою.

Також президент підписав закон від 07.04.2015 «Про внесення змін до деяких законодавчих актів України щодо захисту прав інвесторів». Зокрема, в законі визначено, що посадові особи відповідають за збитки, завдані ними господарському товариству.

Максимальне спрощення для суб'єкта інвестиційної діяльності порядку отримання послуг, пов'язаних із підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів, шляхом запровадження принципу «єдиного вікна», покликаний забезпечити Закон України «Про підготовку та реалізацію інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна» від 21.10.2010. Зазначеним Законом визначаються правові та організаційні засади відносин, пов'язаних з підготовкою та реалізацією інвестиційних проектів за принципом «єдиного вікна», та передбачається, зокрема, покладання на уповноважений орган функцій взаємодії із суб'єктами надання адміністративних і господарських послуг, що, у свою чергу, значно спростить порядок отримання послуг суб'єктом інвестиційної діяльності, необхідних для подальшої реалізації інвестиційного проекту. 22.12.2011 прийнято Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про інвестиційну діяльність», яким передбачається приведення термінології у відповідність із чинним законодавством, визначення терміна «інвестиційний проект» і змісту складових частин інвестиційного проекту, напрямів, шляхів та заходів державної підтримки і стимулювання інвестиційної діяльності, а також запро-

вадження державної реєстрації інвестиційних проектів, які потребують державної підтримки та проведення оцінювання їх економічної ефективності.

Таким чином, система нормативно-правових актів свідчить про те, що в Україні законодавчо сформовано сприятливий інвестиційний клімат та умови здійснення інвестиційної діяльності шляхом закріплення на законодавчому рівні принципів і правил її здійснення. Проте одночасно з позитивними тенденціями в інвестиційному забезпеченні розвитку сільськогосподарських підприємств мають місце негативні явища і умови, зумовлені невідповідністю фактичних обсягів інвестицій з їх потребою, що не дає можливості забезпечувати зростання виробництва [5].

Також відоме на весь світ рейтингове агентство «Standard & Poor's» (S&P) у 2015 році збільшило довгострокові та короткострокові кредитні рейтинги України в іноземній валюті відразу на шість та сім пунктів, що свідчить про покращення інвестиційного рейтингу України в очах іноземних інвесторів.

Крім того, розвивати інвестиційну діяльність для надходження іноземних інвестицій в Миколаївську область можна беручи участь у міжнародних виставках-ярмарках та форумах.

Так, 9 жовтня 2015 року в м. Миколаєві Миколаївської області відбувся інвестиційний Форум «Миколаївщина – надійний партнер», метою якого є поширення позитивного досвіду регіону з реалізації інвестиційних проектів за участю іноземних та вітчизняних інвесторів.

До участі у Форумі було запрошено представників державних та місцевих органів влади, дипломатичного корпусу, а також фінансових організацій, українських та зарубіжних компаній, науковців та засоби масової інформації.

Під час форуму група компаній AGROFUSION презентувала проект «Можливості та проблеми інвестиційної діяльності», в якому було окреслено пропозиції місцевій владі для залучення іноземних інвесторів:

– знизити рівень «тіньової» економіки шляхом встановлення однакових умов для сплати податків як для юридичних, так і фізичних осіб;

– запровадити додатковий податок для власника землі, якщо зрошувальна земля використовується як богарна;

– віднести землі під переробними комплексами до земель іншого сільськогосподарського призначення;

– відмінити плату за приєднання до електричних та газових мереж;

– зменшити відсоток пайової участі в розвитку інженерної інфраструктури населеного пункту або надати можливість розстрочки на її сплату.

При цьому було зазначено, що можуть дати інвестиції:

– сучасні технологій виробництва та переробки сільськогосподарської продукції;

– прозорість ведення бізнесу;

– застосування міжнародних стандартів менеджменту, екологічної безпеки, охорони праці та якості продукції;

– нові робочі місця та зменшення рівня безробіття;

– додаткові податкові надходження.

Ми вважаємо, що однією із найефективніших форм залучення іноземних інвестицій є спільні підприємства. Через спільне підприємство в аграний сектор надходять прогресивні технології, нова техніка, досконаліші форми організацій виробництва. На цій основі буде не тільки досягатися вища ефективність виробництва, але й зростатимуть рівні організації, управління і кваліфікації працівників. Надходження іноземних інвестицій може спричиняти прямі й непрямі ефекти. Прямий ефект характеризується зростанням кількісних і якісних показників діяльності вітчизняних підприємств з іноземними інвестиціями. Непрямий ефект проявляється через взаємодію вітчизняних підприємств аграрного сектора з іноземним сектором, у результаті чого утворюється синергетичний ефект.

Висновки. Таким чином, економічний розвиток аграрної сфери Миколаївської області у довгостроковій перспективі потребує суттєвого покращення її інвестиційного забезпечення. Основними проблемами, що перешкоджають широкомасштабному залученню інвестицій в аграрний сектор Миколаївської області та потребують негайного вирішення, є: нестабільність законодавчої бази; низький рівень правового та судового захисту прав інвесторів; негативний інвестиційний імідж країни в цілому. Хоча проблеми в аграрній сфері існують, проте політика держави спрямована на їх подолання. Для цього проводиться система заходів державного характеру, прикладом яких є проведення інвестиційних форумів, спрямованих на підтримку сільського господарства та поліпшення інвестиційного іміджу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Борщ Л.М. Інвестування: теорія і практика : навч. посібник / Л.М. Борщ, С.В. Герасимова. – К., 2007. – 685 с.
2. Гайдуцький А. Не за крихти. Україні потрібна якісно нова стратегія залучення іноземного капіталу/ А. Гайдуцький [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/finances/ne-za-krihti-ukrayini-potribnayakisno-nova-strategiya-zaluchennya-inozemnogo-kapitalu-_.html.
3. Жук В.М. Поглиблення сутності предмету бухгалтерського обліку / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 1. – С. 16-23.
4. Офіційний сайт Державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Третяк Н.М. Фактори формування інвестиційного клімату в Україні / Н.М. Третяк // Фінансовий простір. – 2013. – № 3(11). – С. 165-170.
6. Ульянченко О.В. 1нвестиційний процес і його складові елементи / О.В. Ульянченко // Ефективна економіка. – 2011. – № 1. – С. 26-30.

УДК 330.341.1:338.432(477)

Шпикуляк О.Г.
доктор економічних наук, професор,
Вінницький національний аграрний університет

Грицаєнко М.І.
кандидат економічних наук,
Таврійський державний агротехнологічний університет

РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ

DEVELOPMENT INSTITUTES OF INNOVATION IN AGRICULTURE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано підходи до трактування сутності поняття «інститут», означені інститути-функції, інститути-правила, інститути – організаційні одиниці інноваційного забезпечення аграрної сфери, а також розроблені концептуальні засади їх розвитку, які витікають із довгострокової мети, завдань та умов їх реалізації.

Ключові слова: інститут, інноваційна діяльність, інститути-функції, інститути-правила, інститути – організаційні одиниці.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы подходы к трактовке сущности понятия «институт», указаны институты-функции, институты-правила, институты – организационные единицы инновационного обеспечения аграрной сферы, а также разработаны концептуальные основы их развития, вытекающие из долгосрочной цели, задач и условий их реализации.

Ключевые слова: институт, инновационная деятельность, институты-функции, институты-правила, институты – организационные единицы.

ANNOTATION

In the article the approaches to the interpretation of the essence of the concept of «institution», these institutions function, institutions rules, institutions organizational units of innovation for the agricultural sector, as well as developed conceptual basis of their development arising from long-term goals, objectives and conditions of their implementation.

Keywords: Institute, innovative activity, institutions function, institutes rules, institutions organizational units.

Постановка проблеми. Виникнення і поглиблення проблем аграрної сфери значною мірою спричинено недостатнім розвитком інноваційної діяльності, її неадаптованістю до інституційного ринкового середовища, що призводить до нераціонального використання природних ресурсів, низького рівня конкурентоспроможності вітчизняних товаровиробників, зниження адаптивності суб'єктів внутрішнього продовольчого ринку до мінливого зовнішнього середовища. У цьому контексті невідкладним вбачається пошук ефективних шляхів розвитку інститутів інноваційної діяльності, орієнтованих на сучасні виклики глобального агропродовольчого ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у розробку теоретико-методологічних та практичних засад розвитку відносин економіки і соціуму належить великій когорті вчених: зарубіжних – Дж. Бюкенену, Т. Веблену, О. Вільямсону, Дж. Коммонсу, Р. Коузу, У. Мітчеллу, Дж. Нешу, Д. Норту, Г. Саймону, Л. Твено, Дж. Ходжсону; вітчизняних – Ю. Губені, О. Гусаку, М. Данько, М. Жуку, О. Іншакову, Л. Курило, О. Лузану, М. Маліку, В. Рябоконю, С. Тивончуку, І. Федуну, Д. Фролову та іншим. Однак проведені дослідження з інституційних питань не можна вважати завершеними. Недостатньо розроблені підходи щодо формування ефективних інститутів розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері, що зумовило вибір мети наукового дослідження.

Постановка завдання. Головним завданням статті є означення інститутів інноваційного забезпечення аграрного виробництва, а також розробка концептуальних засад їх розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Складовою загальної концепції інноваційного розвитку економіки України є концепція інноваційної діяльності в аграрній сфері, яку, на наш погляд, можна визначити як систему

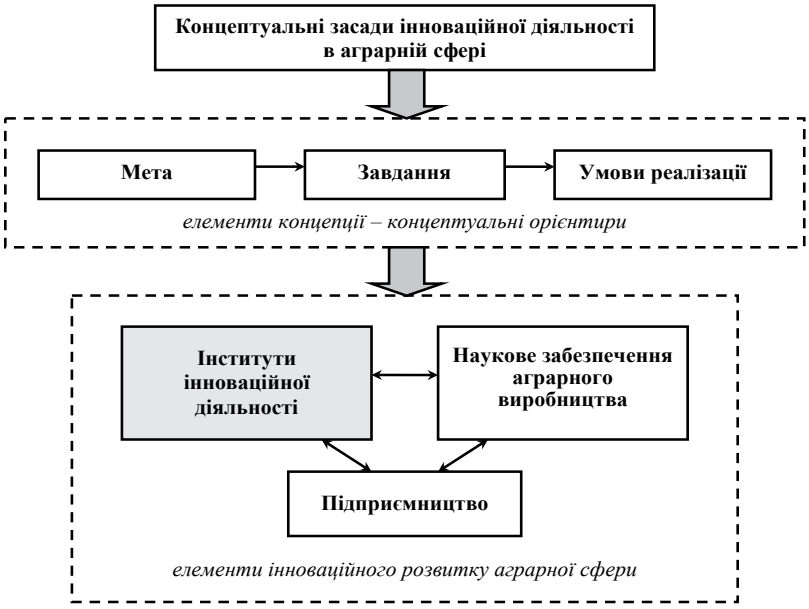


Рис. 1. Складові концептуальних засад інноваційної діяльності в аграрній сфері
Сформовано за результатами проведених досліджень

концептуальних засад, що витікають з довгострокової мети, а також завдань та умов їх реалізації, спрямованих на головні елементи інноваційного розвитку аграрної сфери – інститути інноваційної діяльності, наукове забезпечення аграрного виробництва, підприємництво, як джерело інноваційної діяльності (рис. 1).

Для розробки концептуальних засад розвитку інститутів інноваційної діяльності в аграрній сфері необхідно визначити сутність поняття «інститут».

Вважаємо, що із-за нюансів перекладу з англійської мови слова «institution» виникло розмежування понять «інституція» та «інститут», внаслідок чого вони вживаються як синоніми, їх тлумачення є досить широким і не надто чітким. Так, відповідно до перекладу з англійської мови економічної праці Д. Норта, інституції – «це правила гри в суспільстві або, точніше, придумані людьми обмеження, які спрямовують людську взаємодію у певне річище, ... визначають та обмежують сукупність варіантів вибору для індивідів» [7, с. 11-12]. Водночас Дж.М. Ходжсон наголошує, що «інститути – стійкі системи суспільних правил і звичаїв, які структурують соціальні взаємодії» [15]. При цьому Губені Ю. вважає, що «інституції – це сукупність діючих правових норм, звичаїв, традицій, стійких уявлень та оформлених або неформалізованих організаційних утворень і механізми їх функціонування, співпраці та взаємовідносин» [1, с. 95], О. Іншаков і Д. Фролов визначають, що «інституції – це соціальні форми функцій суб'єктів, об'єктів, процесів і результатів економічної діяльності, що забезпечують еволюцію системи суспільного розподілу праці на підставі статусів, норм, правил, інструкцій, регламентів, контрактів, стандартів і порядків» [4].

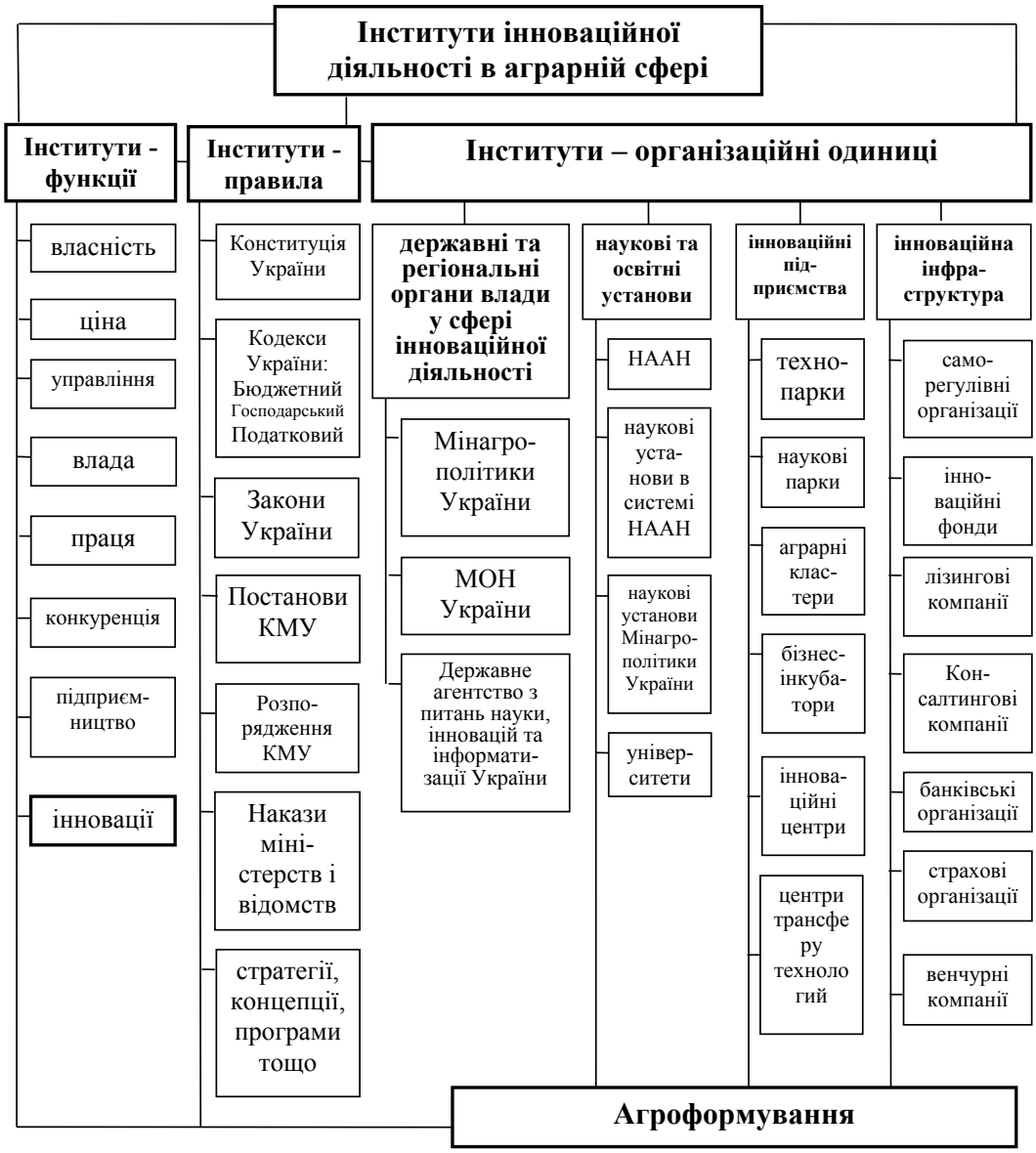


Рис. 2. Інститути інноваційної діяльності в аграрній сфері

Сформовано за результатами проведених досліджень

При визначенні сутності поняття «інститут» об'єднаємо елементи, які консолідують і спрямовують взаємодії індивідів в економіці – інститути-функції, інститути-правила та інститути – організаційні одиниці (рис. 2).

До інститутів-функцій належать власність, ціна, управління, влада, праця, конкуренція, підприємництво та інновації. Інститути-правила представлені сучасною нормативно-правовою базою України стосовно науково-технічної та інноваційної діяльності, а саме: Конституція України, Кодекси України, Закони України, Укази Президента України, підзаконні акти у вигляді постанов Уряду, наказів і розпоряджень центральних органів виконавчої влади тощо, які визначають правові, економічні та організаційні засади державного регулювання інноваційної діяльності в країні, а також форми стимулювання державою інноваційних процесів. Інститути як організаційні одиниці умовно можна поділити на чотири основні групи: державні та регіональні органи влади у сфері інноваційної діяльності, наукові та освітні установи, інноваційні підприємства, інноваційну інфраструктуру.

Прискоренню інноваційних процесів, більш швидкому засвоєнню суспільством результатів інноваційної діяльності та комерційному успіхові всіх її учасників сприятиме розбудова інститутів інноваційної діяльності. Досвід економічно розвинутих країн підтверджує, що еволюційний процес в інноваційній діяльності відбувається саме через інститути, які сприяють модернізації, структурній перебудові та розвитку підприємництва як джерела інноваційної діяльності, а також науки як джерела інноваційного продукту.

Основоположні інститути, що формують інституційне середовище, на жаль, не виконують ролі стабілізаторів і каталізаторів розвитку інноваційної діяльності аграрного виробництва. Інституційне середовище є суперечливим, що проявляється у відсутності високотехнологічного виробництва, повільному розвиткові ринкової інфраструктури, поглибленні соціально-економічних проблем сільських територій. На це вказують результати соціологічного анкетного опитування, яке було проведено з метою ідентифікації проблем розвитку та визначення напрямків забезпечення ефективної інноваційної діяльності в аграрній сфері Запорізької області. В якості респондентів виступали керівники та спеціалісти 104 сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання, в тому числі 11 господарських товариств (10,6%), 12 приватних підприємств (11,5%), 67 фермерських господарств (64,4%), 4 виробничих сільськогосподарських кооперативи (3,9%), 6 сільськогосподарських підприємств інших форм господарювання (5,8%), 4 державних підприємства (3,9%). Статистичні характеристики вибіркової сукупності свідчать про те, що вона є репрезентативною: безповторна вибірка з ймовірністю в 0,954 забезпечує помилку 9,4% (звичайна надійність припускає до 10%), тобто отримані данні достатньо об'єктивно відображають проблеми інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств Запорізької області.

Розподіл відповідей респондентів щодо заходів, які будуть сприяти впровадженню інновацій в аграрній сфері, за умови можливості обирати більше одного заходу, відбувався таким чином: найбільша питома вага відповідей респондентів приходилась на вдосконалення інституційного середовища інноваційної діяльності (80,8%) та вдосконалення законодавчої бази (76,0%), найменша – на покращення діяльності інформаційно-консультаційної служби (32,7%) та інші заходи (13,5%) (рис. 3).

При цьому господарські товариства в 90,9% відповідей відмітили вдосконалення законодавчої бази, в 63,6% – вдосконалення інституційного середовища інноваційної діяльності; приватні підприємства також віддали перевагу вдосконаленню законодавчої бази (75,0% відповідей) та інституційного середовища інноваційної діяльності (66,7%); респонденти фермерських господарств в більшості відповідей (86,6%) вказали вдосконалення інституційного середовища інноваційної діяльності; виробничі кооперативи в 100,0% відповідей вказали необхідність вдосконалення законодавчої бази, економічного стимулювання інноваційної діяльності та вдосконалення інституційного середовища інноваційної діяльності; підприємства інших форм господарювання в 66,7% відповідей відмітили необхідність вдосконалення інституційного середовища інноваційної діяльності, державні підприємства в 100,0% відповідей вказали на економічне стимулювання інноваційної діяльності.

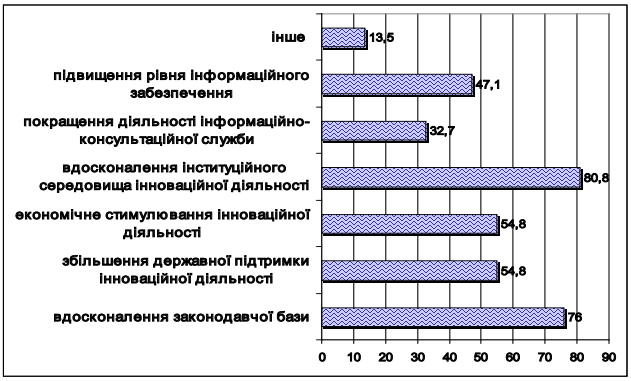


Рис. 3. Розподіл відповідей респондентів щодо заходів, які будуть сприяти впровадженню інновацій в аграрній сфері, %

Складено на основі опитування, проведеного серед керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств Запорізької області

Відповіді респондентів щодо інноваційних підприємств, створення та функціонування яких сприятиме більш широкому впровадженню інновацій в аграрній сфері, розподі-

лилися таким чином: за науковий парк висловилося 27,9% респондентів, за регіональний інноваційний кластер – відповідно, 23,1%, за інноваційний центр – 15,4%. Меншу зацікавленість респонденти виявили до центру трансферу технологій, технологічного парку та інноваційного бізнес-інкубатору – відповідно 10,6%, 9,6% та 5,8%. Вагалися з відповідями 5 респондентів, або 4,8% (рис. 4).

Проведене анкетне опитування керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання в Запорізькій області виявило можливі напрями забезпечення розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері.

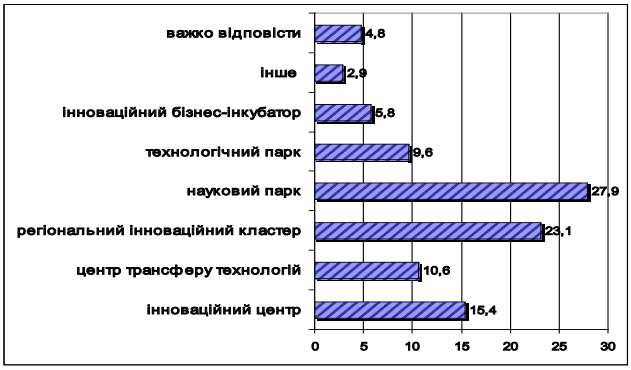


Рис. 4. Розподіл відповідей респондентів щодо суб'єктів інноваційної інфраструктури, які сприятимуть впровадженню інновацій в аграрній сфері, %

Складено на основі опитування, проведеного серед керівників та спеціалістів сільськогосподарських підприємств Запорізької області

Підтримуємо їхню думку про те, що вдосконалення інституційного середовища інноваційної діяльності в аграрній сфері шляхом створення наукового парку або регіонального інноваційного кластера дозволить ефективно поєднати науку, освіту та виробництво, сприятиме створенню інноваційного продукту, використанню і комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок, що зумовить випуск на ринок інноваційної продукції – нових конкурентоспроможних товарів і послуг, що призведе до підвищення ефективності сільськогосподарських підприємств регіону.

Нами розроблені концептуальні засади розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері стосовно одного з головних її елементів – інститутів (рис. 5). Для досягнення мети – розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері на основі формування та забезпечення раціонального функціонування відповідних інститутів – необхідно поступово розвивати інститути-функції, інститути-правила, а також інститути-організаційні одиниці.

Розвиток інститутів-функцій передбачає, в першу чергу, вдосконалення відносин щодо власності, ціноутворення, управління, влади, праці. При цьому вдосконалення відносин власності потребує всебічного врегулювання питань доступу до відповідних ресурсів, упорядкування відносин між окремими агентами або суб'єктами правового поля. Особливої уваги заслуговують земельні відносини, захист прав орендодавців та орендарів.

Подальший розвиток відносин щодо ціни та ціноутворення передбачає підтримку паритету цін на сільськогосподарську продукцію, а також на продукцію промисловості, яка споживається у сільському господарстві. Для цього необхідно ширше застосовувати агропромислову інтеграцію, де розподіл прибутку між сільгоспвиробниками, переробними та торговельними підприємствами здійснюється за кінцевим результатом.

Ціна в сільському господарстві, як і в інших галузях матеріального виробництва, повинна відшкодовувати середньогалузеві витрати, а також забезпечувати прибуток, достатній для розширеного відтворення та вирішення соціальних питань, тому ціноутворення на сільськогосподарську продукцію повинно відбуватися на основі показника норми прибутку до всього авансованого капіталу, який враховуватиме термін його обороту, а також вартість землі. Вважаємо, що вартість землі необхідно встановлювати на основі витрат на її відтворення.

Крім цього, актуальним питанням відносин ціни та ціноутворення залишається використання державою механізму заставних цін на сільськогосподарську продукцію, які можуть стати в Україні дієвим стимулом для виробництва якісної продукції, ефективно допомагати в подоланні негативного впливу сезонних і кон'юнктурних коливань цін на ринку, сприяти стабілізації отримання прибутку.

Тій же меті слугуватиме поступове скорочення переліку об'єктів державного цінового регулювання і способів адміністративного регулювання цін, переходу до регулювання обсягів виробництва (на основі продуктових балансів) із залученням саморегулівних об'єднань сільськогосподарських товаровиробників та використанням механізму проведення товарних і фінансових інтервенцій [11].

Вдосконалення управління передбачає раціональне поєднання державного та недержавного регулювання аграрного сектору та розвитку сільських територій, створення інформаційної системи для оперативних та якісних підготовки, прийняття, реалізації та корекції управлінських рішень на різних рівнях (місцевому, національному, глобальному), формування відповідної державної кадрової політики в галузі (модернізація системи підготовки і перепідготовки управлінських кадрів, фахівців, науковців), яка відповідає вимогам глобалізації, а саме євроінтеграційній орієнтації України та її членству в світовій організації торгівлі. Особливої уваги заслуговує створенні правових, економічних і організаційних умов для розвитку та ефективного функціонування системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної

політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки як основи реалізації такої державної політики [2].

Реформування влади потребує удосконалення структурної та функціональної побудови системи Міністерства аграрної політики та продовольства України, обласних управлінь агропромислового розвитку та районних управлінь сільського господарства і продовольства шляхом реформування й координації у сфері раціонального природокористування та охорони навколишнього середовища, зовнішньоекономічної діяльності, інвестування та інноваційної діяльності, координації діяльності інших органів державного влади в питаннях розвитку сільських територій та ефективного функціонування аграрного ринку.

Покращення відносин відносно праці передбачає поєднання заходів державного, регіонального та місцевого рівнів в єдину систему регулювання ринку праці; прийняття програми забезпечення зайнятості в сільській місцевості, яка включає розвиток на селі інфраструктури соціально-комунального призначення; економічну допомогу розвитку приватної власності; житлове будівництво; розвиток сільського господарства і раціональне природокористування в сільській місцевості; працевлаштування грома-

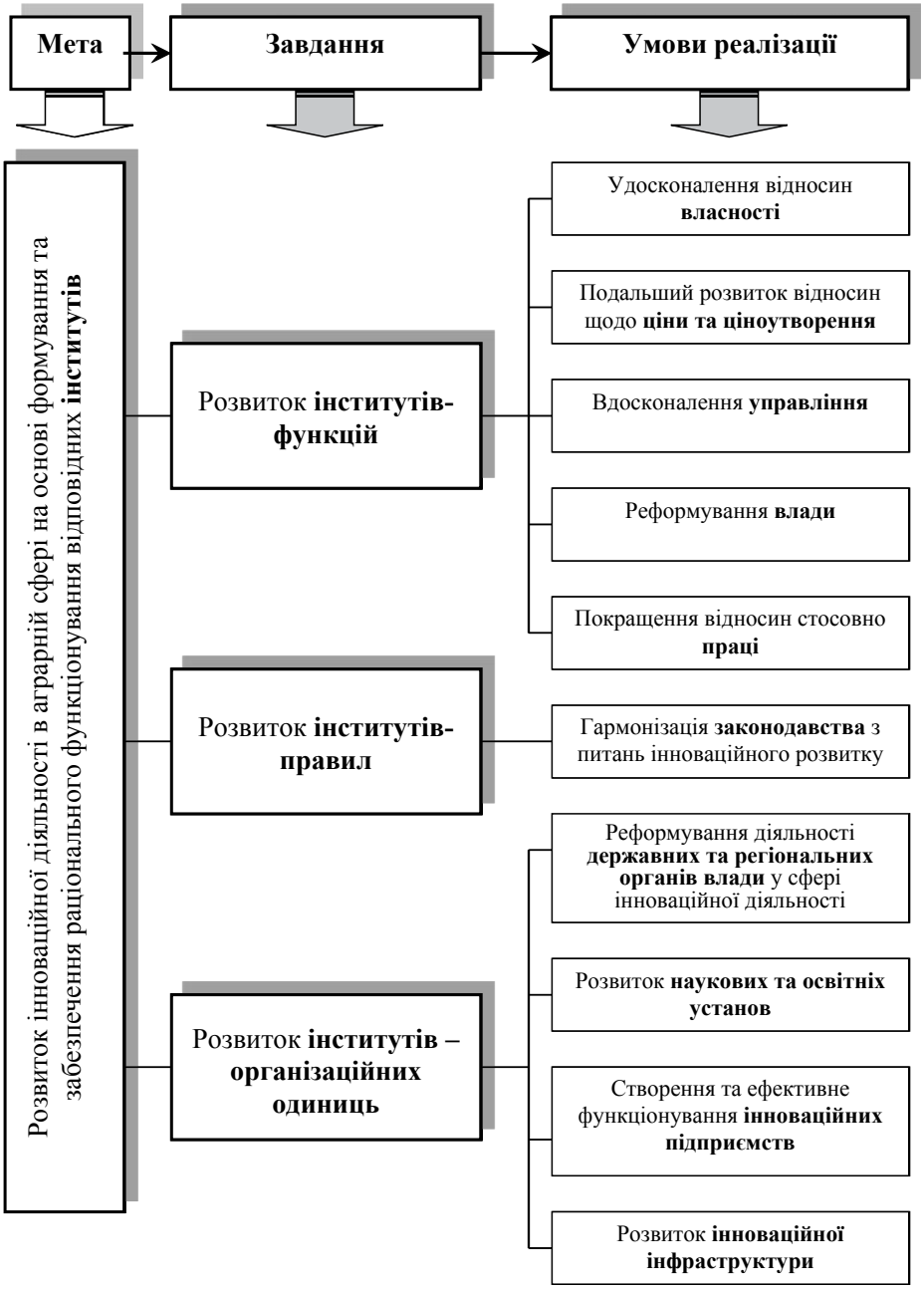


Рис. 5. Мета, завдання та умови реалізації розвитку інноваційної діяльності в аграрній сфері у розрізі її інститутів

Сформовано за результатами проведених досліджень

дян на основі використання резервів та перерозподілу робочих місць; створення додаткових робочих місць шляхом надання дотацій роботодавцям; організація громадських робіт; професійна підготовка та перепідготовка кадрів у відповідності до попиту на робочу силу, сприяння самозайнятості та підприємницької діяльності за рахунок одноразової допомоги.

Подальший розвиток інститутів-правил ґрунтується на забезпеченні гармонізації законодавства з питань інноваційного розвитку, тому що «...неузгодженість законодавства в інноваційній сфері насамперед з корпоративним, інвестиційним, податковим, соціальним законодавством, невідповідність норм підзаконних актів прогресивним нормам чинних законів, ... не забезпечує практичне введення останніх у дію» [9].

Розвиток інститутів-організаційних одиниць включає заходи щодо покращення діяльності державних та регіональних органів влади, наукових та освітніх установ, інноваційних підприємств, а також інноваційної інфраструктури.

Реформування діяльності державних та регіональних органів влади у сфері інновацій передбачає вдосконалення структури державного управління у сфері науково-технічної та інноваційної діяльності в напрямі чіткого розмежування та уникнення дублювання функцій центральних органів виконавчої влади, запровадження принципів одноосібної відповідальності і стабільності системи державного управління у цій сфері; підвищення кваліфікації державних службовців, діяльність яких пов'язана з формуванням та реалізацією державної інноваційної політики [9].

Розвиток наукових та освітніх установ повинен забезпечувати генерування інновацій у сфері сталого розвитку; забезпечення якості людського життя шляхом створення новітніх корисних винаходів та розробок удосконалення механізму комерціалізації результатів наукових досліджень та розробок і впровадження їх у виробництво [8].

Створення та ефективне функціонування інноваційних підприємств передбачає «...забезпечення розвитку та оптимізації інноваційної інфраструктури, інноваційних підприємств (інноваційних центрів, технопарків, технополісів, інноваційних бізнес-інкубаторів), наукових парків, центрів трансферу технологій і промислових кластерів» [8]; «створення економічних стимулів розвитку наукових парків на базі вищих навчальних закладів, технологічних парків, технополісів та інноваційних структур інших типів» [5].

Для розвитку інноваційної інфраструктури необхідно формування адекватної інфраструктури ринку інновацій, здатної забезпечити оперативний і ефективний трансфер інновацій; а також «...забезпечення розвитку мережі спеціалізованих небанківських інноваційних фінансово-кредитних установ, їх ефективної діяльності та розширення прав зазначених установ на участь у створенні корпоративних інвестиційних фондів» [5].

Висновки. Таким чином, можна зробити висновок про те, що розвиток інноваційної діяльності в аграрній сфері – це системна проблема, яка потребує комплексного вирішення. Створення та забезпечення ефективного функціонування відповідних інститутів сприятиме зростанню добробуту нації через підвищення конкурентоспроможності національного виробництва завдяки впровадженню новітніх технологій, застосуванню альтернативних джерел енергії, нових форм організації та управління господарською діяльністю тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Губені Ю. Розвиток інституційного середовища аграрної трансформації / Ю. Губені // Аграрна економіка. – 2010. – Т. 3, № 1-2. – С. 94-99.
2. Державна цільова програма розвитку системи інформаційно-аналітичного забезпечення реалізації державної інноваційної політики та моніторингу стану інноваційного розвитку економіки – Затверджена постановою Кабінету Міністрів України від 7 травня 2008 р. № 439 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/439-2008-п.
3. Інноваційне забезпечення розвитку сільського господарства України: проблеми та перспективи / [Лупенко Ю.О., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І. та ін.]. – К. : ННЦ «ІАЕ», 2014. – 516 с.
4. Іншаков О.В. Інституція – ключ до розуміння економічних інститутів [Електронний ресурс] / О.В. Іншаков, Д.П. Фролов. – Режим доступу : http://archive.nbuv.gov.ua/portal / soc_gum/et/2011_1/4_Insh.pdf.
5. Концепція розвитку національної інноваційної системи – Схвалено розпорядженням Кабінету Міністрів України від 17 червня 2009 р. № 680-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/680-2009-р.
6. Малік М.Й. Інституціоналізація аграрного підприємництва: трансформація та ефективність / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк // Економіка АПК – 2010. – № 7. – С. 132-139.
7. Норт Д. Інституції, інституційна зміна та функціонування економіки / Д. Норт ; пер. з англ. І. Дзюб. – К. : Основи, 2000. – 198 с.
8. Програма розвитку інвестиційної та інноваційної діяльності в Україні – Затверджено Постановою Кабінету Міністрів України від 2 лютого 2011 р. № 389 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/389-2011-п.
9. Рекомендації парламентських слухань на тему: «Стратегія інноваційного розвитку України на 2010-2020 роки в умовах глобалізаційних викликів» – Схвалено Постановою Верховної Ради України від 21 жовтня 2010 р. № 2632-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2632-17/.
10. Рябоконь В.П. Соціальний капітал як інституційна детермінанта розвитку сільських територій та аграрного підприємництва / В.П. Рябоконь, О.Г. Шпикуляк, В.А. Пехов // Економіка. Фінанси. Менеджмент: актуальні питання науки і практики – 2015. – № 1. – С. 83-93.
11. Стратегія розвитку аграрного сектору економіки на період до 2020 року – Схвалено Розпорядженням Кабінету Міні-

стрів України від 17 жовтня 2013 р. № 806-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/806-2013-%D1%80/.
12. Тивончук С.О. Інституційне забезпечення інноваційної діяльності в аграрній сфері / С.О. Тивончук, С.В. Тивончук, Р.В. Костюк // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 68-75.
13. Тивончук С.О. Інтерактивна модель інституціонального забезпечення інноваційної діяльності в аграрному виробництві / С.О. Тивончук, С.В. Тивончук, О.В. Шанін // Економіка АПК. – 2015. – № 2. – С. 69-75.
14. Федун І.Л. Інституційна платформа підвищення інноваційно-інвестиційної активності в агропромисловому виробництві України / І.Л. Федун // Економіка АПК. – 2014. – № 3. – С. 79-86.
15. Ходжсон Дж.М. Скрытые механизмы убеждения: институты и индивиды в экономической теории / Дж.М. Ходжсон // Экономический вестник Ростовского государственного университета. – 2003. – Т. 1. – № 4. – С. 11-30.
16. Шпикуляк О.Г. Інституціональне забезпечення розвитку та регулювання аграрного ринку: аналітична оцінка / О.Г. Шпикуляк. – Економіка АПК. – 2010. – № 4. – С. 150-157.
17. Шпикуляк О.Г. Інституційні засади формування соціального капіталу в механізмі розвитку сільських територій / О.Г. Шпикуляк, Г.Ф. Мазур // Економіка АПК. – 2014. – № 8. – С. 63-68.
18. Шпикуляк О.Г. Проблеми формування інститутів ринку в аграрній сфері / О.Г. Шпикуляк // Економічні науки. Серія : Облік і фінанси. – 2010. – Вип. 7(3). – С. 516-522.
19. Шпикуляк О.Г. Розвиток інститутів інноваційної діяльності у формуванні інтелектуального капіталу: теоретичний аспект / О.Г. Шпикуляк, Л.І. Курило, О.Ю. Лузан // Економіка АПК. – 2013. – № 7. – С. 92-98.

УДК 338.24:640.41(045)

Язіна В.А.
аспірант,
Запорізька державна інженерна академія

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ

THE ANALYSIS OF THE INFLUENCE OF EXTERNAL FACTORS ON THE PROGRESS OF THE ENTERPRISES OF HOTEL AND RESTAURANT BUSINESS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізований вплив факторів зовнішнього середовища на розвиток готельно-ресторанного господарства України. Розглянуто основні перешкоди, що суттєво гальмують готельно-ресторанний бізнес. Зокрема, особливу увагу приділено проблемам інвестування, державному регулюванню підприємств готельно-ресторанного господарства та розглянута державна політика регулювання підприємницької діяльності на прикладі європейських країн. Надано рекомендації щодо загального розвитку та економічного зростання діяльності підприємств готельно-ресторанного господарства.

Ключові слова: підприємства готельно-ресторанного господарства, індустрія гостинності, фактори зовнішнього середовища, інвестування, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано влияние факторов внешней среды на развитие гостинично-ресторанного хозяйства Украины. Рассмотрены основные препятствия, которые существенно тормозят гостинично-ресторанный бизнес. В частности, особое внимание уделено проблемам инвестирования, государственному регулированию предприятий гостинично-ресторанного хозяйства и рассмотрена государственная политика регулирования предпринимательской деятельности на примере европейских стран. Даны рекомендации относительно общего развития и экономического роста деятельности предприятий гостинично-ресторанного хозяйства.

Ключевые слова: предприятия гостинично-ресторанного хозяйства, индустрия гостеприимства, факторы внешней среды, инвестирование, государственное регулирование.

ANNOTATION

The article focuses on the analysis the influence of external factors on the development of the hotel and restaurant business in Ukraine. The main obstacles that inhibit the hotel and restaurant business, in particular, special attention is paid to the problems of investment, state regulation of business hotel and restaurant management and reviewed public policy regulating entrepreneurial activity on the example of European countries. In article recommendations concerning the general progress and economic growth of activity of the enterprises of hotel and restaurant business are offered.

Keywords: enterprises of a hotel and restaurant business, industry of hospitality, factors of progress, investment, state regulation.

Проблема у загальному вигляді та її значення. На ефективність функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства впливає безліч факторів. Через негативний вплив факторів зовнішнього середовища та розгалужену систему державного регулювання України готельно-ресторанний бізнес втрачає усі можливості на стабільний розвиток. Нелегка ситуація, яка склалася нині в Україні, значно гальмує процес розвитку управління підприємствами готельно-ресторанного господарства. Проблема розвитку індустрії гостинності є досить актуальною, виходячи з її економічного та соціального значення. Саме тому є актуальним розгляд аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток готельно-ресторанного господарства України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток готельно-ресторанного господарства України знайшли своє відображення у працях таких учених: Н.В. Антонюк, А.В. Бакурова, В.В. Бородіна, А.В. Діденко, О.І. Гулич, Ю.С. Занько, С.В. Максименко, М.О. Корнілевська, В.О. Ткач.

Постановка завдання. Метою статті є проведення аналізу впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток готельно-ресторанного господарства України.

Виклад основного матеріалу й обґрунтування отриманих результатів дослідження. У зв'язку з останніми подіями в Україні економіка країни зазнає значних втрат. Негативний вплив факторів зовнішнього середовища зумовлюють нестабільну ситуацію в Україні. Галузі господарства перебувають у «підвішеному» стані, вплив факторів зовнішнього середовища та їх підсумок, тобто той стан речей, який відбувся негативно вплинули, зокрема, і на функціонування підприємств готельно-ресторанного господарства. У таблиці 1 показані основні фактори зовнішнього середовища та їх вплив на розвиток України в цілому.

Виходячи із негативного впливу факторів зовнішнього середовища на загальний стан України, однозначно можна зробити висновок, що суттєвих втрат зазнала і сфера гостинності. Підприємства готельно-ресторанного господарства зменшуються у своїй кількості, втрачають закордонних інвесторів (ті, що вкладали інвестиції в український бізнес, зупинили свої валютні надходження через загрозу стати банкрутом та усвідомлення, що конфліктна ситуація може зачепити власне підприємство, а потенціальні інвестори просто стали дезінформованими та наляканими тим, що нині відбувається в Україні), відбуваються кардинальні зміни в керівному апараті готельно-ресторанних підприємств; велика кількість робочого

персоналу потрапила під скорочення; змінюються форми власності; втрачена велика кількість приїжджих туристів тощо.

Фактори, що наведені у таблиці 1, входять до PEST-аналізу, який, за оцінками зарубіжних спеціалістів, є найважливішим з погляду впливу на діяльність окремих підприємств.

Зміна макросередовища впливає на стратегічні позиції підприємства на ринку та на елементи мікросередовища.

Підприємства готельно-ресторанного бізнесу повинні здійснювати збирання стратегічної інформації про зовнішнє середовище, яке найчастіше будується на неформальній та індивідуальній основі. Джерелами такої інформації можуть бути спеціальні органи (спілка споживачів, державні й муніципальні органи), постачальники і посередники, споживачі послуг, обслуговуючі організації (банки, рекламні, аудиторські організації). Важливим джерелом інформації про зовнішнє середовище є також спеціалісти й працівники підприємства [3].

Важливою перепоною у розвитку готельно-ресторанного бізнесу є інвестування. Стимулювання інвестиційної та туристичної діяльності в Україні здійснюється положенням державного регулювання інвестиційної діяльності, які містяться в низці нормативних актів. Насамперед варто назвати Конституцію України.

З метою захисту суспільних інтересів у процесі здійснення інвестиційної діяльності як різновиду господарської діяльності Конституцією України (ст. 13) передбачається забезпечення державою соціальної орієнтації економіки України, в яку запроваджуються ринкові елементи господарювання.

Закон України «Про інвестиційну діяльність» від 18 вересня 1991 р.:

- закріплює форми державного регулювання інвестиційної діяльності (ст. 12);
- передбачає порядок прийняття рішень щодо республіканських державних інвестицій (ст. 13) та порядок розміщення державного замовлення (ст. 14);
- визначає основні засади здійснення державної експертизи інвестицій будівництва (ст. 15);
- передбачає регулювання інвестиційної діяльності не лише в масштабі країни, але й окремих регіонів шляхом надання відповідних повноважень Верховній Раді Автономної Республіки Крим та органам місцевого самоврядування (ст. 16);
- визначає основні засади ціноутворення у сфері інвестування (ст. 17).

Закон України «Про режим іноземного інвестування» від березня 1996 р:

- передбачає обов'язкову державну реєстрацію іноземних інвестицій (ст. 13) та підстави відмови у такій реєстрації (ст. 14);
- закріплює обов'язковість статистичної звітності про іноземні інвестиції з боку органів, що здійснюють державну реєстрацію таких інвестицій, підприємств з іноземними інвестиціями, податкових органів і установ банку (ст. 15);
- визначає специфіку регулювання іноземних інвестицій у вільних економічних зонах (ст. 25).

Таблиця 1

Фактори зовнішнього середовища та їхній вплив на розвиток України

Фактори зовнішнього середовища	Характеристика	Результат впливу факторів зовнішнього середовища на розвиток України
1. Економічні	фактори, що пов'язані з обігом грошей, товарів, інформації та енергії.	Спад національної валюти – гривні та підвищення курсу долара; знижується купівельна спроможність; продукцію і послуги підприємства, вимушене скорочення обсягу виробництва продукції й надання послуг.
2. Політичні	фактори, що впливають на політичні погляди та поділяють людей на окремі політичні групи і знаходять вираження в діяльності та прийнятті рішень місцевими органами влади та уряду.	Зміна керівного апарату країни та загострення політичної ситуації як всередині країни, так і між відносинами України та Росії; воєнний конфлікт.
3. Соціально-демографічні	фактори, що впливають на рівень і тривалість життя людей, а також формують їхню ціннісну орієнтацію.	Введення реформ, що негативно відображаються на соціально-демографічному становищі суспільства; підвищення пенсійного віку; введення нових податків, які не обґрунтовані владою щодо своєї необхідності; воєнний конфлікт.
4. Технологічні	фактори, що пов'язані з розвитком техніки, обладнання, інструментів, процесів обробки та виготовлення продуктів, матеріалів і технологій, а також know-how.	Зниження рівня науково-технічного прогресу, через втрату країн-партнерів, що відмовилися або призупинили свою діяльність на території нашої держави; закриття значної кількості вищих учбових закладів; зупинення функціонування багатьох підприємств та заводів тощо.
5. Географічні	фактори, пов'язані з розміщенням, топографією місцевості, кліматом і натуральними ресурсами (зокрема, корисними копалинами).	Географічні зміни територіальної цілісності країни.

Стимулювання інвестиційної та туристичної діяльності в Україні декларується низкою нормативно-правових актів, серед яких Закони України «Про режим іноземного інвестування», «Про інвестиційну діяльність», «Про податок на додану вартість» та «Про туризм». Проте прийняті та схвалені закони та нормативні акти досі не виконуються. В Україні відсутня чітка державна програма розвитку курортів, відсутній державний моніторинг курортних територій. За останні 15 років орган державного управління туризмом зазнав загалом дев'ять реорганізацій, з них три – у 2005 році: в лютому туристична галузь підпорядковувалася Міністерству економіки, в квітні – Міністерству культури та мистецтв, і тільки в липні 2005 року була створена Державна служба туризму і курортів. Протягом туристичного сезону 2005 р. чотири рази змінювалися умови оподаткування туристичних послуг. Крім того підвищивши податок на землю, держава збільшила тим самим і вартість путівок у санаторії, будинки відпочинку, ціни на проживання в готелях. Ще однією проблемою для суб'єктів туристичного ринку, які займаються в'їзним туризмом є протиріччя в Законі України «Про податок на додану вартість» (ВВР, 1997, № 21, ст.156). У ньому зазначено, що експорт товарів та послуг здійснюється за нульовою ставкою, але на експорт туристичних послуг це не поширюється.

Інвестиційна діяльність є одним з найбільш складних і ризикових видів бізнесу. Її результати мають значний вплив на ефективність підприємництва в цілому.

Основна проблема полягає в тому, що держава управляє туризмом, а туристська активність вимагає втручання з боку держави.

Основними напрямами державної політики в галузі туризму є:

- залучення громадян до раціонального використання вільного часу, проведення змістовного дозвілля, ознайомлення з історико-культурною спадщиною, природним середовищем, організація оздоровлення населення та забезпечення прав громадян на відпочинок;
- забезпечення раціонального використання та збереження туристичних ресурсів, становлення туризму як високорентабельної галузі економіки України, створення ефективної системи туристичної діяльності для забезпечення потреб внутрішнього та іноземного туризму;
- створення та вдосконалення нормативно-правової бази в галузі туризму відповідно до чинного законодавства України, міжнародних норм і правил;
- захист прав та інтересів держави в галузі туризму;
- створення сприятливого для розвитку туризму податкового, валютного, митного, прикордонного та інших видів контролю; створення економічних умов, які стимулюють розвиток туризму в Україні;
- запровадження пільгових умов для організації туристичної та екскурсійної роботи серед дітей, підлітків, молоді, інвалідів та малозабезпечених верств населення;
- заохочення національних та іноземних інвестицій у розвиток туристичної індустрії;
- встановлення порядку стандартизації, сертифікації та ліцензування в галузі туризму;
- впровадження системи статистичної звітності суб'єктів туристичної діяльності;
- визначення порядку управління державою власністю в галузі туризму;
- створення рівних можливостей на ринку туристичних послуг для суб'єктів підприємництва незалежно від форми власності;
- сприяння розвитку конкуренції, забезпечення дотримання у цій галузі антимонопольного законодавства;
- забезпечення безпеки туристів, захист їхніх прав, інтересів і майна;
- підтримка розвитку туризму в регіонах, визначення статусу окремих туристичних центрів, створення умов для пріоритетного розвитку туристичної індустрії;
- організація та розвиток системи наукового забезпечення галузі туризму, підготовки, перепідготовки та підвищення кваліфікації туристичних кадрів;
- розвиток співробітництва з зарубіжними країнами та міжнародними організаціями, участь у міжнародних програмах розвитку туризму, розробка та укладання міжнародних двосторонніх і багатосторонніх договорів у галузі туризму та визначення механізму їх реалізації [1].

Україна має дуже сприятливі умови і багаті рекреаційні ресурси для розвитку туристичного бізнесу, але законодавча база та несприятлива ситуація в країні зупиняють процес розвитку готельно-ресторанної індустрії. Тобто для вирішення питання розвитку готельно-ресторанного бізнесу необхідно стабілізувати надзвичайний стан в країні, налагодити економіко-політичну ситуацію в країні та оновити і покращити законодавчу базу управління туристичної діяльності, що дасть змогу для підвищити ефективність ведення готельно-ресторанного бізнесу та залучити закордонні та вітчизняні інвестиції.

Досвід різних країн свідчить, що успіх розвитку туризму прямо залежить від того, як на державному рівні сприймається ця галузь, наскільки вона користується державною підтримкою. Варто зазначити, що сфера туризму як багатогалузевий комплекс має потребу в координації своєї господарської діяльності набагато сильніше, ніж будь-яка інша.

Яскравим прикладом розвитку та державного регулювання підприємницької діяльності, зокрема готельно-ресторанного бізнесу, можна назвати Чехію, яка у 1993 році відокремилася від Словаччини та стала незалежною країною. Успішному функціонуванню готельно-ресторанної індустрії сприяла низка факторів. І най-

важливіший із них полягає в тому, що вже на початковому етапі трансформації були створені нормативно-правові та інституційні рамки розвитку підприємництва, спирається на державну підтримку. У 1992 р. був прийнятий «Закон про державну підтримку малого і середнього підприємництва», спрямований на стимулювання розвитку цієї форми господарської діяльності.

У законі визначені конкретні напрями діяльності державних органів щодо надання підтримки малому і середньому бізнесу:

1) заходи щодо підвищення капіталізації підприємств: пільгові кредити за пільговою процентною ставкою та пільговим терміном погашення; субсидування частини відсотків за кредитами; прямі дотації;

2) підтримка програм підвищення освітнього та кваліфікаційного рівня. Державна підтримка підготовці учнів, підвищенню рівня спеціальної підготовки як підприємців, так і працівників, зайнятих у сфері малого і середнього бізнесу. Підтримка надається у формі фінансових дотацій підприємствам або організаціям, що надають підприємствам малого і середнього бізнесу послуги з підвищення кваліфікаційного рівня;

3) підтримка служб, що надають економічні і технічні консультаційні послуги підприємствам малого та середнього бізнесу;

4) підтримка послуг по збору, обробці та поширенню інформації, необхідної МСП;

5) підтримка прикладних досліджень і технічного розвитку;

6) підтримка створення нових робочих місць, особливо для категорій осіб з обмеженою працездатністю;

7) підтримка економічного розвитку регіонів. Фінансові субсидії можуть надаватися підприємствам в економічно відсталих областях з серйозними соціальними та економічними проблемами;

8) підтримка співробітництва з іноземними партнерами, участі у виставках, у тому числі міжнародних;

9) підтримка результатів досліджень з проблематики малого і середнього бізнесу.

Також важливим етапом у розвитку підприємництва стало прийняття законодавчих актів про заохочення приватної ініціативи, якими були зняті обмеження на діяльність приватних осіб, розширені їхні права у зовнішньоекономічній сфері.

Ще однією найважливішою формою підтримки малого і середнього бізнесу в Чехії є надання йому фінансової допомоги в рамках державних цільових програм, щорічно приймаються Міністерством промисловості і торгівлі та Міністерством місцевого самоврядування, реалізатором яких виступає все той же Чесько-моравський банк гарантій і розвитку.

Привабливість Чехії як місця ведення бізнесу обумовлена тим, що в цій країні іноземні фізичні та юридичні особи при реєстрації підприємства мають ті ж права, що і чехи. При цьому рівень життя в Чехії набагато перевищує український: так, у 2012 році ВВП на душу чеського населення склав понад 27 тис. дол. США, тоді як в Україні – лише 7,5 тис. дол. США.

Водночас Словаччина позиціонує себе як туристична країна. І не безпідставно: на 5 млн словаків припадає понад 60 гірськолижних курортів. Крім того, в країні є безліч цілорічних термальних курортів. Як наслідок –туристична ніша для бізнесу в Словаччині більш ніж приваблива.

Створення підприємства займає від 15 до 25 днів. Дві найбільш популярні форми словацьких підприємств, доступних для створення іноземними бізнесменами:

1. Закрита компанія з обмеженою відповідальністю – це аналог ТОВ. Засновниками компанії можуть виступати від 1 до 50 фізичних або юридичних осіб. Мінімальний статутний капітал – 5 тисяч євро, при цьому на кожного акціонера повинно припадати не менше 750 євро.

2. Відкрите акціонерне товариство Словаччини може бути створено двома і більше учасниками: як фізичними, так і юридичними особами. Мінімальний статутний капітал – 25 тисяч євро.

Чинне законодавство України нечітко визначає готельно-ресторанне підприємство, його приналежність до сфери туристичних послуг та відомчого підпорядкування [2].

Висновки. Економічне зростання діяльності підприємств готельно-ресторанного бізнесу в Україні стримується низкою причин. Негативний вплив факторів зовнішнього середовища і недосконала законодавча база регулювання готельно-ресторанного бізнесу суттєво погіршують сучасний стан речей.

Для належного розвитку готельно-ресторанних підприємств необхідна розробка законодавчих актів, які передбачали б доцільне регулювання підприємств готельно-ресторанного бізнесу, спрощення процесу реєстрації підприємства, створення цільових програм на підтримку готельно-ресторанного бізнесу, спрощення системи оподаткування, фінансову підтримку з боку держави, інвестування у готельно-ресторанний бізнес, тобто якщо Україна зможе застосувати зарубіжний європейський досвід, що у свою чергу буде стимулятором розвитку туризму та зовнішньоекономічної діяльності в країні. Тобто якщо Україна застосує позитивний зарубіжний досвід регулювання державної політики, то відбудеться активний розвиток індустрії гостинності та інших сфер господарства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антонюк Н.В., Занько Ю.С. Державна політика України у сфері туризму / Н.В. Антонюк, Ю.С Занько // Вісник Львівського університету. Серія міжнародні відносини. – 2008. Вип. 24.

2. Корнілевська М.О. Матеріали конференції. Управління готельним бізнесом та тенденції його розвитку / М.О. Корнілевська // Научный прогресс на рубеже тысячелетий. – 2009.
3. Нечаюк Л.І., Телеш Н.О. Готельно-ресторанний бізнес: менеджмент : навчальний посібник / Л.І. Нечаюк, Н.О. Телеш. – К. : Центр навчальної літератури, 2003. – 348 с.
4. Іртищева І.О. «Зелена економіка» – шлях до сталого розвитку / І.О. Іртищева // Сталий розвиток та екологічна безпека суспільства в економічних трансформаціях : матеріали наук.-практ. конф., м. Бахчисарай, 16-17 квітня 2009 р. / НДІ сталого розвитку та природокористування. – Сімферополь, «СОНАТ» : НДІ СРП, 2009. – С. 70-72.
5. Іртищева І.О. Сільський туризм як один із напрямів розвитку підприємництва на селі / І.О. Іртищева, Л.В. Дейнеко, П.М. Купчак // Матеріали третьої міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми, сучасний стан та перспективи розвитку індустрії туризму в Україні та Польші», 8-9 жовтня. – 2009. – Житомир, 2009. – С. 59-63.

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

УДК 65.012.8

Азарова Т.В.
аспірант кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку та аудиту Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА

VALUE-BASED APPROACH TO THE DEFINITION OF THE ENTERPRISE'S ECONOMIC SECURITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено існуючі підходи до визначення поняття «економічна безпека підприємства». Виявлено переваги та недоліки розглянутих підходів. Запропоновано досліджувати економічну безпеку підприємства на основі управління його вартістю. Обґрунтовано переваги концепції вартісно-орієнтованого управління для забезпечення економічної безпеки підприємства. На основі аналізу існуючих підходів дослідження економічної безпеки та переваг запропонованого вартісного підходу сформовано авторське визначення поняття «економічна безпека підприємства».

Ключові слова: економічна безпека, вартість підприємства, підприємство, підходи, поняття.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы существующие подходы к определению понятия «экономическая безопасность предприятия». Выявлены преимущества и недостатки рассмотренных подходов. Предложено исследовать экономическую безопасность предприятия на основе управления его стоимостью. Обоснованы преимущества концепции стоимостно-ориентированного управления для обеспечения экономической безопасности предприятия. На основе анализа существующих подходов исследования экономической безопасности и преимуществ предложенного стоимостного похода сформировано авторское определение понятия «экономическая безопасность предприятия».

Ключевые слова: экономическая безопасность, стоимость предприятия, предприятие, подходы, понятие.

ANNOTATION

In the article approaches of definition «economic security of the enterprise» are investigated. Advantages and disadvantages of the considered approaches are revealed. Enterprise value as an approach of management of economic security was suggested. The advantages of the concept of value-based management to ensure the economic security of the enterprise were substantiated. Author's definition of «economic security» was suggested.

Keywords: economic security, cost of the enterprise, enterprise, approaches, defenition.

Постановка проблеми. В умовах сьогодення одним з ключових завдань діяльності підприємства поряд із забезпеченням рентабельності, платоспроможності, фінансової стійкості та ін. є забезпечення економічної безпеки. Дослідження концепції економічної безпеки підприємства стрімко розвиваються та набувають особливої актуальності, зважаючи на дедалі складніші умови та зовнішнє середовище діяльності підприємств останніх років. Проте єдиної думки до визначення категорії «економічна безпека» немає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Велика кількість науковців, таких як В. Тамбовцев, С. Покропивний, О. Раздіна, Н. Капустін, С. Дубецька, О. Нусінова, Ю. Бровкіна, Г. Козаченко та багато інших [1–5; 8; 10; 11], займаються пошуком універсального визначення поняття економічної безпеки. За весь час дослідження даного питання була сформована велика кількість визначень поняття «економічна безпека підприємства», які на сьогоднішній день об'єднуються у певні підходи.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує необхідність у формулюванні поняття «економічна безпека підприємства» та формуванні якісно нового підходу дослідження концепції, що гарантувало б ефективне управління та забезпечення економічної безпеки, у більш повній мірі характеризувало стан економічної безпеки та відповідало вимогам всіх типів підприємств.

Мета статті полягає в аналізі існуючих підходів до визначення поняття економічної безпеки, виявленні їх переваг та недоліків для формулювання якісно нового підходу, заснованого на використанні концепції вартісно-орієнтованого управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз економічної літератури дозволив виявити підходи до вивчення категорії «економічна безпека підприємства».

Системний підхід: даний підхід базується на властивостях притаманних поняттю «система». Тобто економічна безпека підприємства вивчається з позиції її взаємопов'язаних елементів, що взаємодіють із середовищем.

Результатом застосування системного підходу має стати отримання цілісних характеристик функціонування підприємства з урахуванням впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, що, в свою чергу, сприятиме забез-

печенню відповідного рівня економічної безпеки шляхом захисту від потенційних та наявних ризиків [1].

До представників системного підходу можна віднести В. Тамбовцева, який вважає, що економічна безпека підприємства – це сукупність властивостей стану виробничої підсистеми, які забезпечують досягнення цілей всієї системи [2]. Відповідно до визначення С. Дубецької, економічна безпека підприємства – це стан об'єкта в системі його зв'язків з точки зору стійкості (самовиживання) та розвитку в умовах внутрішніх і зовнішніх загроз, непередбачуваних дій і складно прогнозованих факторів [3].

Системний підхід вказує лише на наявність взаємопов'язаних та взаємозалежних елементів економічної безпеки підприємства та характеризує ефективність їх функціонування для забезпечення економічної безпеки. Відповідно, є важливою ознакою процесу забезпечення економічної безпеки та недостатньо висвітлює саму сутність даного поняття.

Захисний підхід є найбільш розповсюдженим для визначення поняття «економічна безпека». Його сутність треба розглядати з точки зору понятійного апарату, який він в собі містить. По-перше, захист – гарантія безпеки або ряд дій і заходів щодо забезпечення цієї гарантії. В свою чергу, безпека – це такий стан складної системи, коли дія зовнішніх і внутрішніх факторів не призводить до погіршення системи або до неможливості її функціонування і розвитку; стан захищеності життєво-важливих інтересів особистості, суспільства, організації, підприємства від потенційно і реально існуючих загроз або відсутність таких загроз.

Отже, економічна безпека підприємства, відповідно до захисного підходу, розглядається як стан захищеності від впливу зовнішніх та внутрішніх загроз.

Економісти, які використовують даний підхід, досліджують різні об'єкти захищеності. Здебільшого досліджують захищеність діяльності підприємства, також об'єктом захищеності розглядають життєво важливі інтереси підприємства, досліджують захищеність потенціалу підприємства, бізнес-процесів та їх ресурсного забезпечення та ін.

Захисний підхід найбільш повно відображає головну сутність економічної безпеки підприємства, тобто захист від загроз. Недоліками суто захисного підходу є: ігнорування ефективності діяльності як головної мети створення та існування підприємства; відсутність перспективності – розглядається стан об'єкта дослідження на теперішній момент часу; опосередковано враховується вплив зовнішнього середовища.

Наступний підхід до визначення економічної безпеки – ресурсно-функціональний, або ресурсний. Засновником даного підходу вважається С. Покропивний [4], головною ідеєю підходу є найбільш ефективне використання ресурсів для запобігання загроз і забезпечення стабільного функціонування підприємства на теперішній час і в майбутньому.

Відповідно до даного підходу, виділяються ресурсно-функціональні складові економічної безпеки, як правило, їх сім: фінансова, кадрова, техніко-технологічна, правова, екологічна, інформаційна, силова. Набір ресурсно-функціональних складових варіюється в залежності від поглядів авторів.

Найбільша перевага ресурсно-функціонального підходу – це його комплексність. В рамках даного підходу досліджуються всі складові, що забезпечують діяльність підприємства. Аналізується розподіл та використання ресурсів підприємства, що забезпечує, в свою чергу, його ефективну діяльність та досягнення основних цілей бізнесу – отримання прибутку.

Та все ж даний підхід має вагомі недоліки. Ефективне використання ресурсів не дозволяє в повній мірі стверджувати про економічно безпечне становище підприємства, а зводиться до оцінки ефективності його діяльності. В даному підході здебільшого контролюється внутрішнє середовище підприємства, тоді як зовнішні загрози ігноруються

Більш сучасним підходом до визначення економічної безпеки підприємства є гармонізаційний підхід. Відповідно до цього підходу, економічна безпека підприємства розглядається як міра гармонізації в часі й просторі економічних інтересів підприємства з інтересами пов'язаних з ним суб'єктів зовнішнього середовища, що діють поза його межами [5]. На нашу думку, гармонізація інтересів – це важливий інструмент у забезпеченні економічної безпеки підприємства, але самої суті даного поняття він не передає. Ні зовнішні, ні внутрішні загрози не досліджуються в рамках даного підходу, також не враховується досягнення основної мети діяльності підприємства.

Виділяють також ситуаційний підхід. Основною задачею даного підходу є здатність до швидкого реагування на ситуацію, в якій опинилось підприємство, на конкретні обставини, які впливають на безпеку підприємства. Представники даного підходу стверджують, що економічна безпека полягає в своєчасній реакції на зміни в зовнішньому середовищі, при яких забезпечується адаптація підприємства до умов його існування [6].

Здатність до швидкого реагування в конкретній ситуації є якісною характеристикою та важливою функцією забезпечення економічної безпеки. Але цього недостатньо, щоб стверджувати про безпечний стан підприємства.

В економічній літературі часто виділяють стратегічний підхід до визначення економічної безпеки підприємства. Відносно змісту даного підходу виникають протиріччя серед дослідників поняття економічної безпеки підприємства. Одні розкривають зміст стратегічного підходу як захист від внутрішніх та зовнішніх загроз, інші стверджують, що для досягнення резуль-

тату рекомендується дотримуватися стратегії, що створить умови підготовленості до можливих небажаних змін. Також існують думки, що у межах стратегічного підходу економічна безпека розглядається з точки зору досягнення підприємством цілей, стратегічних інтересів, забезпечення тривалого виживання на ринку тощо.

Сама назва цього підходу походить від багатозначної категорії – стратегії. Для кожного підприємства стратегічними є різні цілі та завдання. 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 дослідження ситуації як у середині 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 отриманого збитку. Даний тип стратегії застосовують, коли немає можливості здійснити стратегію першого і другого типів [7, с. 329].

Отже, стратегічний підхід може бути застосований для визначення економічної безпеки підприємства, та при цьому з'являється необхідність обґрунтування обраних стратегічних цілей та напрямків.

Проаналізувавши поняття економічної безпеки підприємства, протягом всього періоду економістами пропонується визначати економічну безпеку як досягнення певних фінансово-господарських характеристик діяльності підприємства. Так, наприклад, О. Раздіна [8] розглядає економічну безпеку як підвищення фінансової стійкості, Б. Губін [9] – як мінімізацію збитків, Н. Капустін [10] – як забезпечення незалежності, стійкості, здатності до прогресу. Більшість дослідників головною задачею економічної безпеки вважають забезпечення стабільності функціонування.

Достатньо новим та малодослідженим підходом до вивчення економічної безпеки підприємства є застосування показника вартості підприємства. В економічній літературі застосування вартості підприємства у контексті забезпечення економічної безпеки не знайшло достатнього відображення та розгляду. Тільки деякі науковці у своїх працях використовують даний показник. Так, на приклад, О.В. Нусінова [11] у своїй роботі наводить методичні рекомендації до оцінки економічної безпеки підприємства на підставі еталонної та фактичної вартості. О.В. Макарюк [12] доводить, що саме вартість підприємства є основою розвитку та безпеки. Проте взаємозв'язок та взаємодія вартості та безпеки підприємства, діючі механізми управління безпекою, переваги та недоліки вартісного підходу є питаннями, які не знайшли свого вирішення та відображення на сьогоднішній день.

Управління вартістю підприємства саме по собі вирішує низку питань, пов'язаних з підвищенням ефективності та розвитком діяльності підприємства. Вартість підприємства чи не єдиний показник, що містить в собі велику кількість факторів, які визначають дійсний та майбутній стан підприємства.

Управління, базоване на вартості, полягає в максимально ефективному використанні капіталу, коли вигода від наданого інвесторами капіталу перевищує очікувану вигоду від вкладень з аналогічним ризиком, коли підприємство здатне в довгостроковій перспективі приносити високі та стабільні доходи інвесторам.

Використання концепції вартісно-орієнтованого управління для забезпечення економічної безпеки підприємства має низку переваг порівняно з підходами, розглянутими у статті.

Майже всі підходи до вивчення економічної безпеки для її управління та аналізу покладаються на величину прибутку підприємства та використовують показники фінансової діяльності. Здебільшого такий підхід до управління безпекою підприємства зводиться до фінансового аналізу господарської діяльності підприємства. Як вже було зазначено, показник чистого прибутку не може свідчити про ефективне забезпечення економічної безпеки, а є лише передумовою для подальших дій з її забезпечення. Управління вартістю підприємства ґрунтується на концепції вільних грошових потоків, що має ряд переваг порівняно з використанням показника чистого прибутку, в тому числі і для забезпечення економічної безпеки підприємства.

По-перше, звітний бухгалтерський прибуток не відображає ризиків його отримання. Тобто дані бухгалтерського обліку підприємства відображають те, що вже сталося, а не те, що могло статись. Як результат, у звітному прибутку немає ніякої інформації про ризики, які притаманні діяльності компанії. Традиційні розрахунки прибутку не включають альтернативну вартість, пов'язану з інвестиціями власників в компанію. На звітний прибуток підприємства впливає метод ведення бухгалтерського обліку, який на підприємствах може відрізнятись і відображати недостатньо достовірну інформацію про дійсне фінансово-господарське становище підприємства. Бухгалтерські показники не враховують тимчасової вартості грошей, яка відіграє важливу роль для максимізації акціонерного капіталу.

Концепція вартісно-орієнтованого управління дозволяє оптимально поєднувати довгострокові й короткострокові цілі бізнесу шляхом поєднання показників вартості та економічного прибутку.

Вартісний підхід вимагає здійснення постійного і максимально повного моніторингу діяль-

ності компанії, що значно підвищує якість і ефективність оцінки та управління безпекою підприємства. Використання ключових показників вартості дозволяє визначити не тільки всі точки «зростання», але також врахувати всі витрати і ризики ведення бізнесу компанії.

Вартість підприємства є комплексним показником і включає в себе різні сфери діяльності підприємства подібно до ресурсно-функціонального підходу управління безпекою підприємства, який вважається найбільш популярним серед науковців саме через те, що передбачає забезпечення безпеки на всіх рівнях та сферах діяльності підприємства. Проте потребує залучення великої кількості ресурсів, окремих підрозділів, персоналу для ефективного управління кожною складовою, натомість управління вартістю підприємства містить в собі першочергово такі складові, як фінансова, кадрова, інвестиційна, технологічна.

Висновки. Однією з основних переваг застосування концепції вартісно-орієнтованого підходу є заміна показника чистого прибутку, як основоположного для управління економічною безпекою, на величину грошового потоку. Це дозволяє враховувати всі ризики та особливості діяльності підприємства, перейти від традиційного аналізу фінансових результатів за період та співставлення їх з аналогічними показниками в минулому до довгострокового прогнозу грошових потоків та безперервному моніторингу випереджаючих нефінансових факторів.

Управління вартістю підприємства відповідає управлінню безпекою підприємства за складовими відповідно до ресурсно-функціонального підходу та знімає необхідність у громіздкості завдань та залученні зайвих ресурсів.

Базуючись на вартісно-орієнтованій концепції управління вартістю підприємства, під категорією «економічна безпека підприємства» необхідно розуміти стан захищеності підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз, що забезпечується шляхом ефективного використання ресурсів та зростання вартості підприємства з метою задоволення інтересів інвесторів або власників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бровкіна Ю.О. Підходи до вивчення поняття економічної безпеки підприємства / Ю.О. Бровкіна // Економіка: реалії часу. – 2015. – С. 122–228.
2. Тамбовцев В.Л. Экономическая безопасность хозяйственных систем: структура, проблемы / В.Л. Тамбовцев // Вестник МГУ. Серия «Экономика». – 1995. – № 3. – С. 112–118.
3. Дубецька С.П. Економічна безпека підприємства України / С.П. Дубецька // Недержавна система безпеки підприємництва як суб'єкт національної безпеки України: зб. наук.-практ. конф. (Київ, 16–17 травня 2001 р.). – К., 2003. – С. 146–172.
4. Покропивний С.Ф. Економіка підприємства / С.Ф. Покропивний; вид. 2-е, перероб. та доп. – К.: КНЕУ, 2001. – 528 с.
5. Козаченко Г.В. Экономическая безопасность: сущность и механизмы обеспечения: [монография] / Г.В. Козаченко, В.П. Пономарев, О.М. Ляшенко. – К.: Либра, 2003. – 280 с.
6. Управление организацией / Под ред. А.Г. Поршнева, З.П. Румянцевой, Н.А. Саломатина [и др.]; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Инфра-М, 2000. – 669 с.
7. 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.
8. Радзина Е.В. Экономическая безопасность: сущность и тенденции развития: автореф. дис. … к. э. н.: спец. 08.00.01 / Е.В. Радзина. – М., 1998. – 23 с.
9. Губин Б.В. Некоторые теоретико-методологические аспекты диагностики угроз экономической безопасности территории / Б.В. Губин // Экономическая безопасность: производство – финансы – банки; под ред. В.К. Сенчагова. – М.: Финстатинформ, 1998. – С. 366–372.
10. Капустін М. Економічна безпека галузі і фірми // Бизнес інформ. – 1999. – № 11–12.
11. Нусінова О.В. Оцінка рівня економічної безпеки підприємства на основі вартості бізнесу / О.В. Нусінова. // Формування ринкових відносин в Україні. – 2012. – № 3 (130). – С. 218–222.
12. Макарюк О.В. Управління вартістю бізнесу в контексті формування його безпеки і розвитку / О.В. Макарюк. // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 3 (117) – С. 131–138.

УДК 331.102

Базалійська Н.П.
старший викладач кафедри управління персоналом і економіки праці Хмельницького національного університету

Мельничук Ю.С.
студент Хмельницького національного університету

СУТНІСНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ESSENTIAL APPROACHES OF DETERMINING THE EFFECTIVENESS OF LABOUR ACTIVITY OF WORKER AT INDASTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто проблеми та особливості ефективності трудової діяльності працівників промислового підприємства. Обґрунтовано необхідність створення дієвої системи оцінки трудових показників ефективності праці. Визначено результативність використання системи оцінки трудових показників на практиці.

Ключові слова: трудова діяльність, ефективність, трудові показники, діяльність підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены проблемы и особенности эффективности трудовой деятельности работников промышленного предприятия. Обоснована необходимость создания действенной системы оценки трудовых показателей эффективности труда. Определена результативность использования системы оценки трудовых показателей на практике.

Ключевые слова: трудовая деятельность, эффективность, трудовые показатели, деятельность предприятия.

ANNOTATION

The problems and peculiarities of work efficiency of labour activity of worker at industrial enterprise are considered. The necessity of creating an effective system for evaluating labour indicators of efficiency is grounded. The performance evaluation system of employment indicators in practice is defined.

Keywords: employment, efficiency, labor indicators, the company.

Постановка проблеми. Сьогодні, на жаль, немає єдиного підходу до виміру ефективності трудової діяльності працівників. Складність полягає в тому, що процес трудової діяльності персоналу і управління тісно пов'язаний з виробничим процесом і його кінцевими результатами, соціальною діяльністю суспільства, економічним розвитком організації.

Про актуальності теми свідчить, зокрема, той факт, що результати виробничо-господарської діяльності, виконання бізнес-плану, динаміка виконання плану виробництва багато в чому визначаються ефективністю трудової діяльності. Крім того, розвиток господарської ініціативи трудових колективів спонукає до підвищення економічної ефективності виробництва та якості продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сучасному етапі трудова діяльність стала об'єктом дослідження таких учених, як Колпаков В.М., Грішнова О.А., Мерзляк А.В., Михайлов Є.П., Корецький М.Х. [1; 6]. Ефективність трудової діяльності досліджували: Богиня Д.П., Гончаров В.М., Радомський С.Й. та ін.

Мета статті полягає у формулюванні сутнісних підходів до визначення ефективності трудової діяльності працівників промислового підприємства. Для того щоб досягти мети роботи, необхідно виконати низку завдань:

1) розглянути теоретичні аспекти трудової діяльності працівників на промисловому підприємстві;

2) дослідити різні підходи та особливості ефективності трудової діяльності працівників;

3) охарактеризувати фактори, що обумовлюють ефективність трудової діяльності персоналу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У трудовій діяльності в найбільш досконалих її формах виражається вся багатогранна сутність людини. Саме в трудовій діяльності, у творчій праці знаходять свій дійовий вияв усі душевні сили, наміри, почуття особистості. Трудова діяльність як прерогатива виключно людини характеризується тим, що людина ще на початку процесу праці уже уявляє собі її кінцевий результат.

Трудова діяльність (праця) – це форма діяльності, спрямована на виробництво визначених суспільно-корисних продуктів (цінностей), що задовольняють матеріальні та духовні потреби людини [1, с. 194].

Саме трудова діяльність спрямована на створення необхідного продукту (речі, енергії, інформації). Продукт, що його виробляє конкретна людина, може бути зовсім не потрібним власне їй. Трудова діяльність орієнтується на потреби суспільства в цілому, не визначаючись потребами лише окремої особистості. Таким чином, трудова діяльність за своєю природою є суспільною.

Дослідження трудової діяльності та рекомендації з її раціоналізації повинні ґрунтуватися на закономірностях взаємодії психічних і фізіологічних процесів, що є основою трудової діяльності, з предметами праці та оточуючим середовищем.

У формалізованому вигляді трудову діяльність можна уявити як динамічну структуру, що здійснює перетворення інформації та енергії [1, с. 345].

Загалом трудову діяльність та її раціоналізацію можна розглядати як похідну у сфері фізичної і розумової праці, тобто працю робітників, технічних виконавців, спеціалістів і керівників [2]. Особливою рисою розумової праці, тобто праці керівників, спеціалістів і технічних виконавців, є те, що її результати використовуються для організації праці інших працівників.

Успішність будь-якої трудової діяльності характеризується її ефективністю. Під ефективністю трудової діяльності необхідно розуміти соціально-економічну категорію, що визначає ступінь досягнення тієї чи іншої мети (чи рішення задачі), співвіднесену зі ступенем раціональності витрат використаних при цьому ресурсів [2, с. 202]. Таке визначення характеризує поняття ефективності з якісної сторони як співвідношення між результативністю праці й економічністю виробничих витрат. З кількісної сторони поняття ефективності визначається як частка від ділення отриманого ефекту (результату) на витрати.

Головну мету діяльності організації доцільно розподілити на окремі часткові цілі, щоб на їх виконанні можна було зосереджувати людські та інші ресурси (рис. 1).

Особливу роль в даному випадку відіграє персонал підприємства, оскільки він здатний впливати не лише на кількісні, а й на якісні результати діяльності організації. Саме трудові показники й характеризують результативність діяльності працівників організації, а їх планування й аналіз проводяться з метою здійснення постійного контролю ходу виконання плану з праці і заробітної плати та виявлення внутрішніх резервів підвищення ефективності виробництва [3].

Оскільки працівники є і рушієм, і барометром успішної діяльності підприємства, то перш за все потрібно створювати умови, необхідні для їх ефективної роботи. Створення умов для ефективної діяльності персоналу має починатися з визначення її мети. Це повинно бути принципове, ретельно обґрунтоване рішення вищого керівництва організації, яке базується на дослідженні ринку, вивченні наявних і потенційних конкурентів та власних можливостей. Правильно обрана, усебічно обґрунтована мета діяльності

Рис. 1. Умови забезпечення ефективної трудової діяльності працівників промислового підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [4]

Рис. 2. Система трудових показників оцінки результатів праці персоналу промислового підприємства

Джерело: сформовано автором на основі [6]

організації є необхідною передумовою її поступального розвитку [4, с. 111].

Якщо в сучасних складних умовах господарювання роботодавцю необхідно мати найбільш повну та достовірну інформацію про діяльність усіх підрозділів, то існує необхідність у розробці системи трудових показників, яка б комплексно характеризувала не лише функціональні аспекти діяльності персоналу, а й трудового потенціалу підприємства та рівень вмотивованості працівників й ступінь їх зацікавленості у досягненні певних результатів, виконанні завдань.

Трудові показники – це сукупність якісних і кількісних вимірників ступеня ефективності використання живої праці в процесі виробництва [5, с. 125]. За допомогою системи трудових показників роботодавець може оцінити діяльність працівників та розробити необхідні заходи, що сприяли б підвищенню результативності їх роботи та вдосконаленню мікросередовища підприємства.

В умовах ринку роль і значення трудових показників суттєво підвищились. Вони прямо впливають на кінцеві результати діяльності підприємства, а саме на обсяг виробництва, собівартість, прибуток, рентабельність. Тому аналіз трудових показників має надзвичайно важливе значення при плануванні економічного і соціального розвитку підприємства.

Виділяють дві групи трудових показників: узагальнюючі та часткові (рис. 2).

Порівняльний аналіз існуючих систем показав, що найбільш вдалою можна назвати систему трудових показників Грішнової О.А. [5], незважаючи на те, що вона є дещо застарілою. Тобто, на думку Барського Ю. і Саган М.В., система трудових показників має містити: узагальнювальні показники, показники фонду робочого часу, показники продуктивності праці (рис. 3) [6].

Узагальнювальні показники відображають трудовий потенціал підприємства, ефективність та продуктивність праці, рівень матеріального стимулювання та оплати праці, а також ступінь використання фонду робочого часу [7].

Показники фонду робочого часу є основою для обґрунтування виробничої програми підприємства.

Показники продуктивності праці характеризують ефективність праці, кількість та якість виконаної роботи за одиницю часу або витрати часу на виконання одиниці роботи.

Таким чином, саме за допомогою усіх вищеназваних трудових показників можна з усіх сторін охарактеризувати не лише діяльність персоналу, але й сам персонал, що дасть змогу роботодавцю раціонально оцінювати власних працівників [8].

Як об'єкт аналізу ефективності трудової діяльності нами було обрано ДП »Новатор» (рис. 4–7). Основними напрямками діяльності підприємства є виробництво побутових контрольно-вимірювальних пристроїв та лиття, кування, штампування, оброблення, покриття та інші операції з оброблення металів.

Рис. 3. Система трудових показників оцінки ефективності трудової діяльності працівників промислового підприємства

Основними показниками, які характеризують ефективність трудової діяльності працівників на ДП «Новатор», на нашу думку, є:

– величина чистого прибутку;
– показник корисного фонду робочого часу;
– показник фонду оплати праці»
– динаміка чисельності працівників.

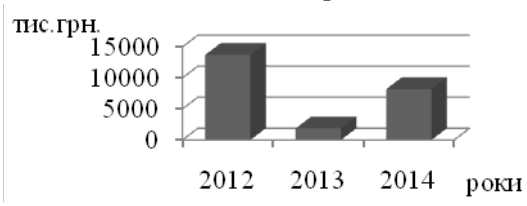


Рис. 4. Динаміка чистого прибутку ДП «Новатор» за 2012–2014 рр.

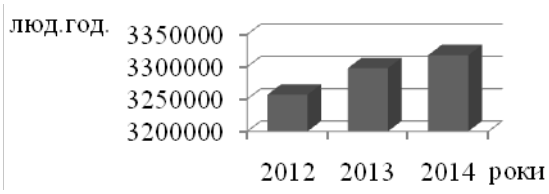


Рис. 5. Динаміка корисного фонду робочого часу ДП «Новатор» за 2012–2014 рр.

Чистий прибуток у 2014 р. порівняно з 2012 р. значно зменшився та становив 8195 тис. грн., що є негативним явищем.

Аналіз діаграми 5 показав, що протягом досліджуваного періоду відбулося зростання величини корисного фонду робочого часу, що є позитивним результатом, так як робітники корисно використовують свій робочий час,

що призводить до підвищення продуктивності праці та збільшення доходу підприємства.

Аналіз діаграми 6 показав, що протягом досліджуваного періоду відбулося зростання величини фонду оплати праці підприємства. У 2012 р. його розмір становив 53 741,8 тис. грн., у 2013 р. – 61 366,1 тис. грн., у 2014 р. – 69 343,1 тис. грн., що є позитивним результатом для ефективності трудової діяльності. Працівників почали краще стимулювати за рахунок заробітної плати, відповідно, виріс рівень продуктивності праці.

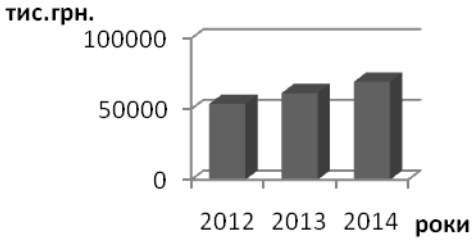


Рис. 6. Динаміка фонду оплати праці ДП «Новатор» за 2012–2014 рр.

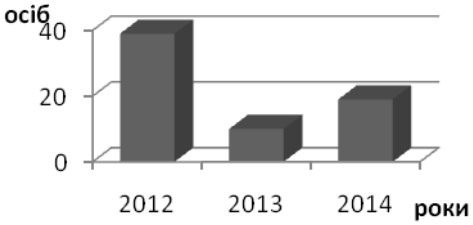


Рис. 7. Динаміка чисельності працівників ДП «Новатор», які підвищували кваліфікацію у 2012–2014 рр.

Як видно із діаграми 7, у 2012 р. кваліфікацію підвищила велика кількість осіб, тому її рівень значно зріс, проте у 2013 р. цей показник знизився, але вже у 2014 р. чисельність працівників, які підвищили кваліфікацію, стабілізувалась, що позитивно вплинуло на ефективність трудової діяльності працівників.

Проаналізувавши трудові показники ДП «Новатор», можна сказати, що особливу увагу слід звернути на темпи росту продуктивності. Із зростанням продуктивності праці створюються реальні передумови для підвищення рівня її оплати. При цьому засоби на оплату праці необхідно використовувати таким чином, щоб темпи росту продуктивності праці випереджали темпи росту її оплати. Керівництво повинно забезпечити працівників можливостями й умовами вдосконалення професійних знань та навичок. Спрямування фінансових коштів на розвиток працівників не тільки сприяє забезпеченню стабільності персоналу, а й ще створює умови формування та розвитку трудового потенціалу безпосередньо на виробництві, що є важливим фактором задоволеності потреб працівників у самореалізації та кар'єрному зростанні.

Висновки. Отже, успішність будь-якої трудової діяльності характеризується її ефективністю. Під ефективністю трудової діяльності необхідно розуміти соціально-економічну категорію, що визначає ступінь досягнення тієї чи іншої мети, співвіднесену зі ступенем раціональності витрат використаних при цьому ресурсів.

Особливу роль в даному випадку відіграє персонал підприємства, оскільки він здатний впливати не лише на кількісні, а й на якісні результати діяльності організації. Саме трудові показники й характеризують результативність діяльності працівників організації.

В процесі аналізу трудових показників потрібно здійснювати науково обґрунтовану вибірку із загального масиву показників найбільш результативних з точки зору їх впливу на результативність і прибутковість підприємства. Процес можна технічно спростити і змістовно посилити, якщо структурувати його по укрупненим блокам при акцентуванні уваги на складових в процедурах розрахунків та оцінки – кількості та якості.

Аналіз трудових показників не повинен стати самоціллю підприємства. Він має виконувати головні функції в системі управління підприємством: удосконалення планування, регулювання, керівництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Колпаков В.М. Стратегический кадровый менеджмент: [учеб. пособ.] / В.М. Колпаков, Г.А. Дмитренко; 2-е изд., перераб. и доп. – К.: МАУП, 2005. – 752 с.
2. Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.В. Осовська. – К.: Кордон, 2003. – 556 с.
3. Гірняк О.М. Менеджмент. Теоретичні основи і практикум: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл. осв.] / О.М. Гірняк, П.П. Лазановський. – К.: Магнолія плюс; Львів: Новий світ – 2000, 2003. – 336 с.
4. Хомяков В.І. Менеджмент підприємства / В.І. Хомяков. – К.: Кондор, 2005.
5. Грішнова О.А. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [підручник] / О.А. Грішнова. – К.: Знання, 2004. – 535 с.
6. Барський Ю.М. Формування сучасної системи трудових показників / Ю.М. Барський, М.В. Саган // Економічний форум. – 2013. – № 4. – С. 87–93.
7. Іляш О.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини: [навч. посіб.] / О.І. Іляш, С.С Гринкевич. – К.: Ліра-К. 2010. – 476 с.
8. Плугіна Ю.А. Розвиток персоналу підприємства: підходи, сутність, моделі / Ю.А. Плугіна // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2013. – Вип. 42. – С. 323–327.

УДК 658:347.7

Балог Л.В.
викладач першої категорії
Мукачівського кооперативного торговельно-економічного коледжу

СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

THE ESSENCE OF LOGISTIC CONTROLLING AND ITS ROLE IN THE PROCESS OF ENTERTAINMENT REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано теоретичні підходи до трактування поняття «логістичний контролінг». Визначено роль логістичного контролінгу в ефективному управлінні підприємством, зокрема, в складних фінансово-економічних умовах. Наведено переваги логістичного контролінгу та перелік показників відповідно до напрямів логістичної діяльності (закупівельна логістика, виробнича логістика, логістика складування, логістика дистрибуції, транспортна логістика, інформаційна логістика).

Ключові слова: логістика, контролінг, логістичний контролінг, оптимізація, ефективність, логістична діяльність.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы теоретические подходы к трактовке понятия «логистический контроллинг». Определена роль логистического контроллинга в эффективном управлении предприятием, в частности, в сложных финансово-экономических условиях. Приведены преимущества логистического контроллинга и перечень показателей в соответствии с направлениями логистической деятельности (закупочная логистика, производственная логистика, логистика складирования, логистика дистрибуции, транспортная логистика, информационная логистика).

Ключевые слова: логистика, контроллинг, логистический контроллинг, оптимизация, эффективность, логистическая деятельность.

ANNOTATION

The article analyzes theoretical approaches to the interpretation of the term logistics controlling. The role of logistics controlling in effective management, particularly in difficult financial and economic conditions are observed. Also, the article provides logistic advantages for controlling and performance according to the directions of the logistics activities (procurement logistics, production logistics, logistics, warehousing, logistics, distribution, transport logistics, information logistics).

Keywords: logistics, controlling, logistics controlling, optimization, efficiency, logistics activities.

Постановка проблеми. Складні умови функціонування вітчизняних підприємств, зниження рівня їх конкурентоспроможності, зниження рівня ділової активності зумовлюють актуальність дослідження ролі логістичного контролінгу в процесі управління підприємством. Передумовами впровадження логістичного контролінгу в систему управління підприємством є насамперед науково-технічний прогрес і, як наслідок, еволюція процесу управління, зростання рівня наукомісткості управління, постійне ускладнення виробничих процесів тощо. Зважаючи на вищенаведені твердження, актуальність дослідження поняття логістичного контролінгу як одного з ефективних методів управління підприємством не викликає сумнівів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика логістичного контролінгу є предметом дослідження багатьох вітчизняних вчених, зокрема, варто відзначити праці Н.М. Гаврилюк, А. Дайле, В.В. Верещагіної, Л. Кіндрацької, Н.В. Максимова, Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Біляєвої, А.В. Ніколаєнко, Р. Патора, Н.Ю. Петрусевич, Н.В. Поліщук, О.О. Терещенко, Л.П. Радецької, Н.П. Шульги та ін.

Незважаючи на значну кількість праць, присвячених даному поняттю, сутність логістичного контролінгу потребує більш ґрунтовного вивчення та уточнення.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних підходів до пояснення сутності поняття логістичний контролінг та обґрунтуванні його ролі в ефективному управлінні підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. Світова економіка на сучасному етапі характеризується мінливістю та виникненням значної кількості фінансових та політичних криз. Україна як повноправний учасник міжнародних економічних відносин також переживає складний період. Стрімке погіршення макроекономічної ситуації наприкінці 2013 р., викликане конфліктом на сході України та нестабільністю економічної та політичної систем, значно погіршили становище вітчизняних підприємств. Підвищення рівня конкуренції, зниження внутрішнього попиту на товари та послуги, зниження рівня платоспроможності населення, підвищення вартості сировини та погіршення умов доступу до зовнішніх фінансових активів – у таких складних умовах підприємства змушені змінювати підходи до управління бізнесом задля утримання достатніх або хоча б позитивних рівнів прибутковості. Тому роль логістичного контролінгу значно зростає, а отже, визначення сутності даного поняття є вкрай необхідним.

Насамперед доцільно навести визначення вітчизняних та зарубіжних вчених (табл. 1). Цікавим, на наш погляд, є визначення Р. Манна та Є. Майнера, які трактують логістичний контролінг як систему забезпечення здатності підприємства до виживання. Проблематику логістичного контролінгу ґрунтовно дослідила Н.В. Поліщук. Науковець визначила, що в межах підприємства логістичний контро-

лінг дає кількісну та якісну оцінки логістичної діяльності, зокрема, організації просторового розміщення виробничих об'єктів і матеріальних потоків; транспортуванню вантажів і підготовці їх до перевезення; організації фінансової діяльності підприємства щодо логістичних процесів; екологістиці, тобто вивозу і утилізації відходів виробництва та організації використання вторинної сировини; управлінню інформаційними потоками; забезпеченню узгодженого постачання; плануванню, загальному контролю виробництва та управління запасами тощо [10]. Натомість Л.П. Радецька на основі аналізу сфери застосування логістичного контролінгу на підприємстві стосовно логістики і контролінгу обґрунтувала, що логістичний контролінг – це насамперед управління витратами, найбільш важливими для підприємства (планування логістичних витрат; контроль логістичних витрат), коригування логістичних рішень, ланцюговий обрахунок вартості логістичних робіт (за місцем виникнення або за продукцією) [12]. А.В. Ніколаєнко виділяє таке поняття, як «контролінг логістичних систем». На думку автора, це впорядкований і по можливості безперервний процес обробки логістичних даних для виявлення відхилень або розбіжностей між плановими і фактичними значеннями логістичних показників, а також аналіз цих відхилень для виявлення причин розбіжностей, який проходить певний ряд етапів [8].

Цікавий підхід до пояснення суті контролінгу логістичної діяльності запропонували Л.М. Малярець та Г.Л. Матвієнко-Біляєва. Науковці здійснили ґрунтовне дослідження підходів вітчизняних та зарубіжних вчених до трактування понять «логістика» та «контролінг» та визначили, що до кола завдань логістичного контролінгу входять [13]:

– інтеграція функцій управління за її видами; координація матеріальних, фінансових та інформаційних потоків на підприємстві;

– контроль, аналіз показників логістичної діяльності підприємства;

– синтез інформації для ухвалення управлінських рішень;

– визначення результативності та ефективності логістичної діяльності.

Отже, логістичний контролінг поєднує в собі функції і логістики, і контролінгу, а його основною метою є забезпечення прибуткового функціонування підприємства згідно із завданнями стратегічного менеджменту підприємства. Підсумовуючи всі наведені визначення контролінгу та узагальнюючи проведений аналіз, автором пропонується розуміти контролінг як орієнтовану на майбутнє інтегровану систему, яка являє собою синтез елементів обліку, аналізу, контролю, планування та забезпечує інноваційно спрямоване консультування з метою досягнення цілей і результативності діяльності підприємства [6]. Таке уточнення, по-перше, визначає спрямованість дій керівників підприємства на майбутнє, по-друге, забезпечує врахування загальних тенденцій розвитку підприємства та підприємництва в цілому. Завдяки інноваційному консультуванню відбувається формування нових поглядів саме на новітні управлінські структури та методи, які зменшують витратність бізнесу та підвищують ефективність управлінської діяльності.

Таблиця 1

Теоретичні підходи до пояснення сутності контролінгу

№ з/п	Науковець	Джерело	Дефініція
1	Е.А. Ананькіна, С.В. Данілочкін, Н.Г. Данілочкіна	5	Механізм саморегулювання на підприємстві
2	Р. Манн, Є. Майнер	7	Система забезпечення здатності підприємства до виживання. Контролінг забезпечує концентрацію контрольних дій, своєчасне фіксування відхилень та прийняття оперативних управлінських рішень
3	Л. Кіндрацька	4	Управління та спостереження на засадах планування, обліку, аналізу, контролю
4	Економічна енциклопедія	3	Позафункціональний інструмент управління
5	Н.В. Поліщук	10	Інтегрована функція логістики, що забезпечує ефективне оперативне та стратегічне планування, контроль та регулювання логістичних процесів
6	А. Дайле	2	Процес володіння економічною ситуацією на підприємстві
7	Н. П. Шульга	14	Сервісна підтримка визначення трьох площин управління (портфельного, процесного, композиційного)

Джерело: систематизовано автором

При формуванні на вітчизняних підприємствах систем логістичного контролінгу необхідно дотримуватись декількох визначальних принципів:

1. Погодженість дій. В межах системи необхідно погоджувати дії кожної з компонент даної системи, оскільки кожна з цих компонент відповідає за певний ступінь ефективності.

2. Націленість на інтегральну ефективність. Діяльність кожної з компонент спрямоване на досягнення оптимального чи максимального ефекту.

3. Функціональна взаємодія. Кожен елемент системи повинен відповідати за виконання своєї специфічної функції.

4. Досягнення синергетичного ефекту. Об'єднані в систему компоненти, діючи на комбінованій основі, в результаті дають кращий підсумковий результат, ніж коли вони діють на індивідуальній основі. Приріст результату називають синергетичним ефектом, або ефектом взаємодії [10].

Застосування логістичного контролінгу на підприємстві спрямоване на:

– оптимізацію логістичних витрат (витрат зберігання, транспортування та витрат, пов'язаних із сезонними коливаннями попиту на товари і послуги тощо);

– максимізацію прибутку підприємства за рахунок використання логістичного контролінгу в аспекті стратегічного менеджменту та росту рентабельності діяльності завдяки регулюванню величини запасів, визначенню чіткої послідовності перебігу логістичних операцій тощо;

– збільшення тривалості життєвого циклу підприємства, забезпечуючи конкурентоспроможність функціонування та швидку реакцію на тенденції розвитку ринку [12].

Інтеграція логістики і контролінгу як функцій менеджменту дасть змогу підприємству:

1. Оптимізувати витрати, пов'язані із зберіганням, транспортуванням, сезонними коливаннями попиту на товари і послуги, виробничими простоями тощо для досягнення найменших логістичних витрат.

2. Максимізувати прибуток підприємства.

3. У результаті професійного ставлення до розроблення стратегічного плану підвищити рентабельність виробництва за рахунок усунення надлишкових запасів тощо [10].

Застосування контролінгу в логістичній діяльності підприємства є фактором забезпечення успішної діяльності підприємства. Зокрема, результатом запровадження системи контролінгу логістичної діяльності є [13]:

1) можливість швидко і точно зробити розрахунок ціни на прийняте замовлення при договірній ціні, а також прийняти замовлення при фіксованій ціні у разі, якщо ціну пропонує замовник;

2) створення формалізованих інформаційних потоків (документообігу), що дає змогу оперативно фіксувати поточний стан виконання тих або інших показників;

3) можливість спланувати поточну діяльність та передбачити її результати, побудувати модель майбутнього стану підприємства;

4) забезпечення поточного контролю та аналізу результатів фінансово-господарської діяльності підприємства;

5) можливість визначення реальних причин тих або інших явищ і формування стилю управління;

6) автоматизація функції обліку, контролю, аналізу та планування діяльності підприємства.

Для здійснення контролінгу логістичної діяльності на підприємстві використовують певну систему показників. Ці показники створюють базу для комплексного дослідження стану логістичної діяльності підприємства. Найчастіше на підприємствах використовуються такі показники за видами логістичної діяльності:

1. Закупівельна логістика (обсяги матеріальних витрат, періодичність поставок, коефіцієнт забезпеченості матеріальними ресурсами, коефіцієнт надійності постачальників, обсяги постачання, кількість постачальників, витрати на постачання і т.д.).

2. Виробнича логістика (коефіцієнт виконання виробничого плану, рівень ритмічності виробництва, рівень завантаження виробничих ресурсів, рівень витратоємності, фондовіддача, матеріалоємність і т.д.).

3. Логістика складування (витрати на складування, термін складського зберігання, обсяги готової продукції на складі, складський вантажообіг, коефіцієнт використання площі складу підприємства, фактично зайнята складська площа).

4. Логістика дистрибуції (витрати на збут, рівень надійності доставки, кількість рекламацій (повернень), рівень якості доставки, загальна кількість замовлень, що надійшли, коефіцієнт точності прогнозування попиту, надання знижки, еластичність збуту, рівномірність поставок, частка ринку, виручка від реалізації, рентабельність продажів і т.д.).

5. Транспортна логістика (обсяги транспортних перевезень, загальний обсяг транспортних витрат, віддаленість транспортних маршрутів, коефіцієнт технічної готовності парку автомобілів за один робочий день).

6. Інформаційна логістика (кількість джерел виникнення інформації, швидкість документообігу, рівень інформаційного забезпечення, кількість споживачів інформації, напрям руху потоку інформації і т.д.).

Логістичний контролінг спрямований на забезпечення керівників різних ланок управління актуальною інформацією про стан логістичних процесів підприємства в макро- та мікросередовищі тощо. Нами представлено процес впровадження системи логістичного контролінгу на підприємстві.

Функціонування логістичного контролінгу традиційно пов'язане зі збором інформації, її обробленням, аналізом та формуванням висновків. Діяльність контролінгу на підприємстві – це безпосередня робота з цифрами, тому ймовірність допущення помилок дуже висока. Коли зібрані дані будуть помилковими, то висновки на основі цих даних будуть більше шкідливими, ніж корисними. Отже, процес реалізації логістичного контролінгу необхідно побудувати таким чином, щоб мінімізувати рутинові дії людини, що зменшить кількість помилок і, відповідно, підвищить ефективність функціонування логістичного контролінгу.

Процес організації роботи логістичного контролінгу пов'язаний із інсталяцією двох

основних блоків реалізації логістичного контролінгу. По-перше – це обік даних, по-друге – аналіз даних [9].

Висновки. Отже, логістичний контролінг відіграє важливу роль в забезпеченні координації усіх процесів на підприємстві. Саме тому, що на підприємстві кожен підрозділ виконує свою функцію, забезпечення менеджменту інформацією для прийняття рішень і вибір адекватних інструментів контролінгу або управлінських рішень, регулює логістичні витрати на підприємстві. Необхідність впровадження нових підходів до управління на вітчизняних підприємствах обумовлюється структурною кризою в економіці України, низьким рівнем конкурентоспроможності підприємств, порушенням економічних взаємовідносин з партнерами, неплатоспроможністю підприємств та іншими негативними явищами, що склалися на даний час в суспільстві.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гаврилюк Н.М. Теоретичні аспекти логістичного управління підприємством на основі контролінгу / Н.М. Гаврилюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.pu.if.ua/depart/Finances/resource/file/Збірник/2015-1/6.pdf.
2. Дайле А. Практика контроллинга: [монография] / А. Дайле. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 336 с.
3. Економічна енциклопедія: у 3-х т. Т. 1 / Відп. ред. С.В. Мочерний. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
4. Кіндрацька Л. Управлінський облік та контролінг у системі управління банку / Л. Кіндрацька // Вісник НБУ. – 2001. – № 8. – С. 20–24.
5. Контролинг как инструмент управления предприятием: [монография] / Е.А. Ананькина, С.В. Данилочкин, Н.Г. Данилочкина [и др.]; под ред. Н.Г. Данилочкиной. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2003. – 279 с.
6. Максимова М.В. Теоретичні підходи до визначення сутності поняття «контролінг» у банківській діяльності / М.В. Максимова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://fkd.khibs.edu.ua/pdf/2012_2/6.pdf.
7. Манн Р. Контролинг для начинающих. Система управления прибылью: [монография] / Р. Манн, Є. Майер; пер. снем. Ю.Г. Жукова; под ред. и с предисл. д-ра экон. наук В.Б. Ивашкевича; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 304 с.
8. Ніколаєнко А.В. Контролінг логістичних систем / А.В. Ніколаєнко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/31_PRNT_2010/Economics/73853.doc. htm.
9. Патора Р. VBA у формуванні логістичної контролінгової інформації / Р. Патора, О. Русановська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sophus.at.ua/publ/2015_04_29_lviv/sekcija_section_2_2015_04_29/vba_u_formuvanni_logistichnoji_kontrolingovoji_informaciji/91-1-0-1323.
10. Поліщук Н.В. Логістика і контролінг як інтегровані функції менеджменту / Н.В. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9910/1/61.pdf.
11. Поліщук Н.В. Логістичний контролінг в системі управління підприємством: автореф. дис. … к. е. н.: спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / Н.В. Поліщук; Нац. ун-т «Львівська політехніка». – Львів, 2005. – 21 с.
12. Радецька Л.П. Удосконалення управління логістичними витратами у системі стратегічного управлінського обліку / Л.П. Радецька // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 3. – С. 243–246.
13. Малярець Л.М., Матвієнко-Біляєва Г.Л. Формалізація задач контролінгу логістичної діяльності підприємства: [монографія] / Л.М. Малярець, Г.Л. Матвієнко-Біляєва. – Х.: ХНЕУ, 2010. – 227 с.
14. Шульга Н.П. Інтегрована система контролінгу в управлінні банком: автореф. дис. … д. е. н.: спец. 08.06.01 «Економіка та управління підприємствами» / Н.П. Шульга; Київський національний торговельно-економічний ун-т. – К., 2006. – 31 с.

УДК 630:612

Бєлєвцова А.В.
аспірант
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

Олійник Т.І.
доктор економічних наук, професор,
Харківський національний аграрний університет
імені В.В. Докучаєва

КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА

CATEGORICAL APPARATUS INTENSIFICATION FORESTRY

АНОТАЦІЯ

Розвиток інтенсивного лісового господарства – одне з найважливіших питань сучасного виробництва. У статті розглянуто основні теоретичні визначення та показники, які дозволяють сформувати уявлення про інтенсифікацію саме лісового сектору національної економіки. Визначено основні ознаки інтенсифікації діяльності підприємств лісового господарства.

Ключові слова: інтенсивність, інтенсифікація, лісове господарство, ефективність, інтенсифікація лісового господарства.

АННОТАЦИЯ

Развитие интенсивного лесного хозяйства – один из важнейших вопросов современного производства. В статье рассмотрены основные теоретические определения и показатели, которые позволяют сформировать представление об интенсификации именно лесного сектора национальной экономики. Определены основные характеристики интенсификации деятельности предприятий лесного хозяйства.

Ключевые слова: интенсивность, интенсификация, лесное хозяйство, эффективность, интенсификация лесного хозяйства.

ANNOTATION

The development of intensive forest – one of the most important issues of modern production. In the article the basic theoretical definitions and indicators to form a picture of the forest sector is intensifying the national economy. Also the main features of the intensification of forestry enterprises.

Keywords: intensity, intensification, forestry, efficiency, intensification of forestry.

Постановка проблеми. Існуюча в Україні екстенсивна модель лісового господарства та лісокористування передбачає задоволення потреб в деревині майже виключно за рахунок насаджень природного походження. Площі лісу, які були вирублено за такої технології, на невизначено довгий термін вибувають з господарського використання. При цьому такий стан ще погіршується через значні втрати деревини при пожежах, пошкодженні лісів комахами-шкідниками, хворобами та іншими несприятливими факторами. Саме тому зараз виникає необхідність переходу до інтенсивної технології ведення лісового господарства. Але цей процес може бути ускладнений тим, що не визначено теоретичні аспекти інтенсифікації лісового господарства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань, пов'язаних з інтенсивним лісокористуванням, приділяється багато уваги в науковій літературі. Зокрема, значний внесок у цьому напрямку зробили І.Я. Антоненко, О.М. Дзюбенко, В.М. Горбик, М.В. Чернявський, Я.Я. Дяченко, Я.В. Коваль, А.М. Царенко, С.О. Мельник, О.А. Литвиненко, Є.В. Мішенін, Н.А. Бурдин, О.М. Шубалий, іноземні науковці у сфері раціонального використання природних ресурсів: О. Оуен, Е. Альфред та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основна частина авторів зводить економічне зростання лісогосподарської галузі до збільшення обсягів виробництва і забезпечення його стабільності, що не в повній мірі відповідає змісту інтенсифікації лісового господарства. Тому це питання потребує подальшого вивчення та розробки.

Мета статті полягає у дослідженні, аналізі та визначенні теоретичної складової категорії «інтенсифікація лісового господарства».

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «інтенсифікація» походить від латинського intension, fakio та означає «посилення», «напруга». У простому розумінні – це застосування більш прогресивних форм у виробництві, а також його розширення. Це може бути новітня технологія всього процесу виробництва, яка передбачає застосування сучасних матеріалів, останніх зразків техніки та обладнання, підвищення кваліфікації персоналу, а це, в свою чергу, призводить до підвищення продуктивності праці і, як завершальний етап, – до збільшення випуску продукції. В результаті інтенсифікації поліпшується використання сировинних ресурсів, тобто шляхом глибокої переробки сировини зникає проблема з неліквідними залишками.

Процес інтенсифікації як соціально-економічне явище має багатофакторний характер і тому потребує системного підходу до його дослідження й виявлення комплексного впливу сукупності чинників на обсяги та ефективність аграрного виробництва.

Існує багато визначень категорії «інтенсифікація». Розглянемо деякі з них, аби мати найповніше уявлення про предмет цього явища.

В.С. Горбачов дає таке визначення інтенсифікації: інтенсифікація виробництва представляє собою комплексний, багатофакторний

процес застосування ефективних і екологічно безпечних засобів та технологій, заснованих на досягненнях науково-технічного прогресу, інноваційних розробках, використанні більш досконалих форм організації і оплати праці, управління та ефективних ринкових відносин [7, с. 128].

Під інтенсивністю розуміють концентрацію до оптимального рівня авансованого капіталу на гектар земельних угідь, що забезпечує випереджаюче збільшення виробництва продукції з цієї площі і підвищення ефективності використання вкладених ресурсів. Саме таке визначання дає український економіст П.С. Березівський [4, с. 18].

Ще одне визначення запропонував І.М. Синякевич: інтенсифікація – це багатогранний процес формування інтенсивного типу розвитку шляхом комплексної механізації та автоматизації виробництва, його хімізації й електрифікації, впровадження енерго-, водо- і ресурсозберігаючих технологій та біотехнологій, меліорації землі, вдосконалення організації праці та матеріального стимулювання, поглиблення спеціалізації виробництва і досягнення його раціональної концентрації [6, с. 116].

Найбільш повним та вдалим, на нашу думку, є визначення інтенсифікації як концентрації до оптимального рівня авансованого капіталу і живої праці на одиницю земельної площі, що забезпечує випереджаюче збільшення виробництва продукції з цієї площі і підвищення раціональності вкладених ресурсів. Основною метою інтенсифікації лісогосподарських підприємств є приріст високоякісної продукції та підвищення ефективності виробництва на засадах сталого розвитку, зниження матеріально-грошових і трудових затрат на одиницю продукції внаслідок якісного удосконалення всіх сторін виробництва. Чинниками інтенсифікації можуть бути лише ті, які є продуктом науково-технічного прогресу і забезпечують необхідне зростання ефективності підприємства.

Визначивши, що таке інтенсифікація як загальне поняття, перейдемо до визначення категорії «інтенсифікація лісового господарства», тому що ця галузь народного господарства має свої певні особливості.

На думку економістів, за основу сучасних уявлень про інтенсифікацію лісового господарства доцільно взяти методологію продуктивної теорії, яка передбачає як більш інтенсивну експлуатацію створеного ресурсного потенціалу, так і залучення у господарський обіг більш продуктивних додаткових ресурсів.

FAO (Продовольча і сільськогосподарська організація ООН) дає наступне визначення інтенсивного лісового господарства (2005 р.): «Intensive forest management. A regime of forest management, where silvicultural practices define the structure and composition of forest stands. A formal or informal forest management plan exists. Explanatory note: a forest is not under intensive management, if mainly natural ecological processes define the structure and composition of stands».

Приблизний переклад: «Інтенсивне лісове господарство – режим лісового господарства, при якому лісівничі заходи визначають структуру і склад лісових насаджень, офіційний чи неофіційний план ведення лісового господарства. Пояснення: якщо структура і склад лісових насаджень визначається переважно природними екологічними процесами, господарство в такому лісі не рахується інтенсивним» [3].

Інтенсифікація лісового виробництва – це процес його розвитку, впровадження нової технології, досягнень науки, що супроводжується збільшенням виробництва продуктів і цінностей на 1 га лісової площі при зменшенні затрат праці на одиницю продукції. Інтенсивність лісового господарства – це рівень інтенсифікації на певний момент. Таке визначення цього поняття запропонував В.Р. Вільямс [6].

Дане визначення неповне і не дозволяє провести чітку межу між екстенсивним та інтенсивним лісовим господарством. Узагальнивши визначення, які найбільш часто зустрічаються про інтенсифікацію у лісовому господарстві, можна дати йому більш повне і розгорнуте визначення.

На нашу думку, більш конкретну інтерпретацію терміну «інтенсифікація» стосовно лісогосподарського виробництва дає М. Лобас. Він відзначає, що відмінною особливістю інтенсивного розвитку є якісне удосконалення продуктивних сил і виробничих відносин на основі впровадження у виробництво більш досконалої техніки, технологій, форм власності та організації праці, нових, більш продуктивних сортів лісових культур, підвищення рівня кваліфікації і професійної майстерності робітників, високої трудової і виконавчої дисципліни, матеріальної зацікавленості тощо [1].

Інтенсивне лісове господарство – система ведення господарства в лісах, що дозволяє постійно (протягом часу вирощування більш ніж одного покоління дерев) отримувати з лісової ділянки максимально можливу для конкретних лісорослинних умов кількість товарної деревини за рахунок:

– ефективного лісовідновлення (мінімізації термінів існування непокритих лісом площ, формування молодняків з господарсько цінних дерев зі сприятливими спадковими властивостями, запобігання небажаної зміни порід);

– ефективного догляду (підтримки насаджень у стані, що забезпечує максимальний приріст і використання деревини в перерахунку на оборот господарства);

– мінімізації втрат (від пожеж, шкідників і хвороб, пошкоджень вітром і інших несприятливих впливів).

Інтенсивне лісокористування є лише одним з елементів інтенсивного лісового господарства. При відсутності інших елементів інтен-

сивного лісового господарства (ефективного лісовідновлення, догляду та мінімізації втрат) інтенсивне лісокористування може забезпечуватися тільки за рахунок розорення і виснаження лісів.

Рівень інтенсивності лісового виробництва визначається витратами на одиницю площі і характеризується такими показниками з розрахунку на 1 га лісової площі, як: сума операційних витрат; вартість основних виробничих фондів лісопромислового виробництва, випуск товарної продукції. Додаткові показники рівня інтенсивного лісового господарства: обсяг механізованих робіт; охоплення лісової площі активним господарським впливом; чисельність робітників на 100 га лісової площі та ін. Перші три показники характеризують потенційні можливості лісового господарства, решта показників відображає результативність інтенсифікації, зростання продуктів і цінностей у лісовому господарстві. Відношення результатів (продукції) до ресурсів, що їх зумовили, дає змогу визначити економічну ефективність інтенсифікації.

Виділяють наступні ознаки інтенсифікації діяльності підприємств лісового господарства:

– додаткові вкладення засобів виробництва і живої праці на одиницю земельної площі;

– збільшення вкладень супроводжується підвищенням їх якості (вдосконалюється сортовий склад лісових культур; запроваджуються нові машини, нові технології для догляду за посадковим матеріалом);

– вдосконалюються форми і методи організації праці та ведення господарства, підвищується кваліфікація кадрів.

Висновки. Визначення інтенсифікації лісового господарства не має певного сформованого єдиного визначення, а отже, може включати в себе різноманітні сфери діяльності певних підприємств. Так як лісогосподарська галузь має свої певні особливості і характеристики у межах своєї діяльності, їх потрібно враховувати при аналізі, розвитку та вдосконаленні підприємства лісового господарства. Розглянувши деякі ознаки інтенсифікації підприємств лісового господарства, бачимо, що цей перелік не є вичерпним, а отже, маємо можливість доповнити його наступними характеристиками: зростання коефіцієнту вирощування деревних порід, зростання продуктивності лісу, зростання загальної економічної ефективності лісовий культур.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Проект Концепції реформування та розвитку лісового господарства України Електронний ресурс. – Режим доступу: http:// www.derevo.info.
2. Закон України «Про внесення змін до Лісового кодексу України» № 3404-IV від 08.02.2006 р. // Відомості Верховної Ради. – 2006. – № 21.
3. Антонечко І.Я, Дзюбенко О.М. Формування ринково орієнтованого фінансового механізму лісового господарства України / І.Я. Антонечко, О.М. Дзюбенко // Регіональна економіка. – 2005. – С. 73–79.
4. Березівський П.С. Напрями інтенсифікації розвитку сільськогосподарських підприємств / П.С. Березівський, П.Н. Особа // Економіка АПК. – 2009. – № 6 (174). – С. 18–25.
5. Туниця Ю.Ю. Сучасний маркетинг у контексті проблем екологізації ринкової економіки / Ю.Ю. Туниця // Екологізація економіки як інструмент сталого розвитку в умовах конкурентного середовища. – 2005. – Вип. 15.6. – С. 14–23.
6. Синякевич І.М. Лісова політика України: [підручник] / І.М. Синякевич. – Львів: ЗУКЦ, 2005. – 228 с.
7. Эндерс А. Экономика окружающей среды / А. Эндерс; пер. с нем. – К.: Либідь, 1995. – С. 70–94.
8. Горбачов В.С. Що заважає ефективній реалізації вітчизняної винопродукції і як виправити існуючу на ринку ситуацію / В.С. Горбачов // Збірник наукових праць Черкаського державного технологічного університету. Серія «Економічні науки». – 2005. – Вип. 13. – С. 128–130.

УДК 331.101:332.012.2

Боднарук І.Р.
асистент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ФАКТОРИ, ЩО СТРИМУЮТЬ РОЗВИТОК ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ

FACTORS HINDERING THE DEVELOPMENT AND USAGE OF INNOVATIVE HUMAN POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто зв'язок розвитку та використання інноваційного людського потенціалу та інноваційного розвитку підприємства. Визначено фактори, що стримують розвиток та використання інноваційного людського потенціалу підприємства. Запропоновано класифікацію факторів за рівнями економічного впливу, а також за сферою їх дії. Встановлено взаємозалежність груп факторів на різних рівнях.

Ключові слова: інноваційний людський потенціал, фактор, інноваційний розвиток, інноваційний потенціал, підприємство.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена связь развития и использования инновационного человеческого потенциала и инновационного развития предприятия. Определены факторы, сдерживающие развитие и использование инновационного человеческого потенциала предприятия. Предложена классификация факторов по уровням экономического влияния, а также по сфере их действия. Установлена взаимозависимость групп факторов на разных уровнях.

Ключевые слова: инновационный человеческий потенциал, фактор, инновационное развитие, инновационный потенциал, предприятие.

ANNOTATION

The article deals with the relationship between development and usage of innovative human potential and innovative development of the enterprise. The factors that hinder the development and usage of innovative human potential of the enterprise are determined. Classifications of the factors on the levels of exposure and scope of activity are proposed.

Keywords: innovative human potential, factor, innovative development, innovative potential, enterprise.

Постановка проблеми. Успіх економічного та інноваційного розвитку суб'єктів господарювання неможливий без формування найважливішого стратегічного ресурсу – інноваційного потенціалу людини, здатної гнучко реагувати на зміни зовнішнього середовища і схильної до інноваційного мислення. З однієї сторони, розвиток та ефективне використання інноваційного людського потенціалу сприяє активізації інноваційних процесів суб'єкта господарювання. З іншої сторони, зростання ролі інноваційної діяльності в системі економічних інтересів підприємства потребує реалізації нових інноваційних підходів до управління людським потенціалом, адже, як зазначає Галиця І.О., самі по собі інновації не виникають, а формуються завдяки інтелектуальній діяльності інноваторів (авторів інновацій) [1]. Серед невирішених та дискусійних проблем на сьогодні все ж залишається низка питань стосовно аналізу факторів, які мають вплив на розвиток та використання інноваційного людського потенціалу підприємств, що зумовлює доцільність подальших досліджень у даному напрямі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблематики розвитку та використання інноваційної складової людського потенціалу присвячені дослідження багатьох учених-економістів, які вживають також такі категорії, як «інноваційний потенціал працівників» [2, с. 266; 3, с. 79], «інноваційний потенціал персоналу» [4, с. 16], «інноваційний кадровий потенціал» [5], «інноваційний трудовий потенціал» [6]. Результати проведеного контент-аналізу дефініцій дозволили зробити висновок, що інноваційний людський потенціал є найширшою категорією та являє собою сукупність професійних, інтелектуальних, творчих здібностей людей, що за певних умов можуть активно продукувати, сприймати та впроваджувати інноваційні ідеї [7, с. 35].

Варто відмітити, що дослідженням питань, пов'язаних із впливом факторів на інноваційну діяльність на різних економічних рівнях, присвячено чимало праць українських і зарубіжних вчених, серед яких Маслак О.О. [8], Кузьмін О. [9], Городинський Т.І. [10], Казмірчук С. [11], Тельнов А.С. [12] та ін. Також науковці зосереджують увагу на вивченні впливу факторів на людський потенціал, серед яких Гриневич С.С. [13], Забродська Г.І. [14], Мішковець Л.В. [15], Рапіцький Т.І. [16], Рудич Л.В. [17].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте потребують подальшого вирішення і уточнення питання щодо визначення факторів впливу на інноваційний людський потенціал, оскільки поки що не розроблено єдиної системи їх класифікації, що породжує необхідність проведення подальших досліджень у даному напрямку.

Мета статті полягає у визначенні факторів впливу на інноваційний людський потенціал, що стримують його реалізацію і розвиток.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційний розвиток є досить складним процесом формування, а також впровадження інновацій, що має на меті якісні зміни об'єкта керування та отримання соціального, економічного, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту як необхідної умови вижи-

вання підприємств у динамічному зовнішньому середовищі, а також їх розвитку у довгостроковій перспективі.

Однією з характеристик, які визначають здатність підприємства до інноваційної діяльності, є ефективне використання та розвиток інноваційного людського потенціалу, що є складовою частиною інноваційного потенціалу підприємства. З іншої сторони, інноваційний людський потенціал розглядається як компонент структури людського потенціалу підприємства [18, с. 88]. Таким чином, розвитку та використанню інноваційного людського потенціалу, спрямованого на розроблення та впровадження інноваційних ідей, перешкоджає ряд факторів, що мають вплив як на розвиток інноваційної діяльності, так і використання людського потенціалу та можуть бути визначені на макро-, мезо-, мікро- та нанорівнях [7, с. 35]. За спрямованістю факторів їх поділяють на стимулюючі та стримуючі. Зважаючи на сповільнення інноваційної активності промислових підприємств протягом останніх років, вважаємо за необхідне більш детально здійснити аналіз факторів, що перешкоджають розвитку та використанню інноваційного людського потенціалу, при цьому поділивши їх також за сферами дії на фінансово-економічні, нормативно-правові, організаційно-технічні, соціально-психологічні (табл. 1).

Таким чином, можемо відзначити взаємозв'язок діяльності інноваційно-активної особистості з характеристиками мікро-, мезо- та макросередовища, що визначаються, в свою чергу, діяльністю суб'єктів та інститутів, яка спрямована або перешкоджає здійсненню інноваційної діяльності. З іншої ж сторони, інноваційна діяльність окремих осіб також визначає інноваційну спрямованість підприємства, регіону чи держави загалом. А отже, усі фактори взаємопов'язані та взаємозалежні між собою.

Висновки. Здійснений аналіз чинників доводить, що в Україні поки не створено соціальних, економічних та організаційно-правових передумов, необхідних для розвитку та ефективного використання інноваційного людського потенціалу. Така ситуація перешкоджає підвищенню інноваційної активності, що гальмує процеси модернізації та зростання конкурентоспроможності як окремих суб'єктів господарювання, так і держави в цілому. Адже аналіз інноваційного розвитку в Україні дає змогу відзначити, що останніми роками понад 80% промислових підприємств не займаються інноваційною діяльністю. Так, за даними Держкомстату України, у 2014 р. інноваційною діяльністю займалися 1 609 підприємств, або 16,1% промислових підприємств (проти 1 715 підприємств, або 16,8%, у 2013 р. та 1 758 підприємств, або 17,4%, у 2012 р.). Впроваджували інновації у минулому році тільки 12,1% підприємств, а питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промислової склала 2,5%. При цьому інноваційна діяльність в основному фінансується за рахунок власних фінансових ресурсів, частка

Таблиця 1

Фактори, що стримують розвиток та використання інноваційного людського потенціалу

Рівні / Фактори	Макрорівень	Мезорівень	Мікрорівень	Нанорівень
Фінансово-економічні	нестабільність економічної ситуації в країні, недостатнє фінансування державою інноваційної активності підприємств	- недостатність інноваційних інвестицій в регіоні, (низька інвестиційна привабливість регіону)	- відсутність достатніх власних коштів у підприємств, - високі економічні ризики; - низька загальна платоспроможність підприємства	- відсутність матеріальних стимулів; - відсутність фінансових ресурсів для реалізації інноваційної ідеї
Організаційно-технічні	- відсутність інтегрованого управління інноваційною інфраструктурою; - низький рівень науково-технічної бази, - нерозвиненість інфраструктури ринку інноваційної праці	- відсутність у регіоні підприємств, виробнича база та технологічний рівень яких дозволяє запроваджувати інновації й виробляти в достатніх обсягах інноваційну продукцію	- відсутність власних прогресивних технологій виробництва інноваційної продукції; - недостатність матеріально-технічної бази	- відсутність умов творчої праці та реалізації інноваційних ідей
Нормативно-правові	- недосконалість законодавчої бази з питань інноваційної та інвестиційної діяльності; з питань охорони інтелектуальної власності	- недостатність законодавчих документів у регіоні, що регулюють та стимулюють інноваційну діяльність	- недостатня кількість податкових пільг і субсидій для стимулювання інноваційної активності підприємств	- незахищеність результатів інтелектуальної наукової праці
Соціально-психологічні	- низький соціальний захист населення; - зростання безробіття; - зниження життєвого рівня населення	- низька ефективність проведення соціальної політики в регіоні	- несприятливий інноваційний клімат; - низький рівень соціальної відповідальності суб'єкта господарювання	- боязнь невизначеності; - опір змінам

Джерело: сформовано автором на основі проведених досліджень

яких у загальній сумі витрат на інноваційну діяльність у 2014 р. склала 85% [19]. Таким чином, визначені бар'єри розвитку і використання інноваційного людського потенціалу підприємства дозволяють по-новому подивитись на проблему управління інтелектуальним та творчим розвитком людей, а також розробити управлінські рішення у напрямі підвищення ефективності використання інноваційного людського потенціалу та активізації інноваційних процесів суб'єктів господарювання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Галиця І.О. Механізми використання потенціалу інноваторів: теорія і практика: автореф. дис. … д. е. н.: спец. 08.02.02 «Економіка та управління науково-технічним прогресом» / І.О. Галиця. – Одеса, 2006. – 38 с.
2. Кохан В.П. Інноваційна праця: поняття, особливості, суб'єкти / В.П. Кохан // Актуальні проблеми держави і права: зб. наук. праць. – 2012. – Вип. 68 – С. 262–269.
3. Перегудова Т.В. Оцінювання інноваційного потенціалу працівників при впровадженні інновацій в організації: теоретико-методологічний аспект / Т.В. Перегудова, А.Г. Бистров // Український соціум: наук. журн. Ін-т економіки та прогнозування НАН України, Укр. ін-т соц. дослідж. ім. О. Яременка. – К. – 2014. – № 3 (50). – С.78–87.
4. Ващенко Н.В. Сутність інноваційного потенціалу торговельного підприємства / Н.В. Ващенко // Науковий вісник. – 2014. – № 1. – С. 5–18.
5. Лозова І.Г. Удосконалення інноваційного кадрового потенціалу на підприємствах / І.Г. Лозова // Достижения науки за последние годы. Новые наработки. – 2012. – С. 44–47.
6. Радкевич В.О. Ринок інноваційної праці й трудового потенціалу в Україні / В.О. Радкевич // Науковий вісник Інституту професійно-технічної освіти НАПН України. Професійна педагогіка. 2014. – № 2 (7). – С. 5–10.
7. Боднарук І.Р. Чинники, що перешкоджають розвитку та використанню інноваційного людського потенціалу регіональних суспільних систем / І.Р. Боднарук // Матеріали V Міжнародної науково-практичної конференції «Теорія і практика стратегічного управління розвитком галузевих і регіональних суспільних систем». – Івано-Франківськ, 2015. – С. 35–36
8. Маслак О.О. Чинники впливу на інноваційну активність підприємств / О.О. Маслак, В.Й. Жежуха // Науковий Вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук. праць. – Львів, 2008. – Вип. 18.8. – С. 203–207.
9. Кузьмін О. Фактори інноваційного розвитку підприємств / О. Кузьмін, Т. Кужда [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=11391..
10. Городиський Т.І. Інноваційний потенціал: фактори впливу // Т.І. Городиський / Науковий вісник Національного лісотехнічного університету України: зб. наук.-техн. праць. – Львів, 2007. – Вип. 17.2. – С. 276–284.
11. Казмірчук С. Інноваційний розвиток регіону: наявний потенціал, проблеми та перспективи / С. Казмірчук // Галицький економічний вісник. – 2010. – № 1 (26). – С. 25–35.
12. Тельнов А.С. Інноваційна діяльність: аналіз чинників впливу на макро-, мезо-, мікроекономічних рівнях / А.С. Тельнов, С.А. Попель // Інноваційна економіка. Економіка та інноваційний розвиток національного господарства. – 2012. – № 36. – С. 6–14.
13. Гриневич С.С. Мегафактори і мезофактори формування і використання трудового потенціалу в умовах активізації глобалізаційних процесів / С.С. Гриневич // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 11. – С. 102–107.
14. Забродська Г.І. Динаміка кризових чинників макрорівня, що формують «людський фактор» підприємств України / Г.І. Забродська // Економічний простір: зб. наук. праць. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2008. – № 18 – С. 135–143.
15. Мішковець Л.В. Фактори формування та розвитку трудового потенціалу підприємств АПК Одеської області / Л.В. Мішковець // Економіка харчової промисловості. – 2010. – № 1 (5). – С. 46–49.
16. Рапіцький Т.І. Формування передумов стратегії розвитку людського капіталу / Т.І. Рапіцький // Українська наука: минуле сучасне, майбутнє. – 2010. – Вип. 14–15. – С. 205–211.
17. Рудич Л.В. Фактори формування конкурентоспроможного людського потенціалу / Л.В. Рудич // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 4. – Т. 3. – С. 85–91.
18. Боднарук І.Р. Щодо уточнення структури людського потенціалу підприємства / І.Р. Боднарук // Матеріали ІІ Міжнародної науково-практичної конференції «Ринкова природа інституційних трансформацій сучасних економічних систем», (Чернівці, 18–20 квітня 2013 р.). Ч. 2. – Чернівці: ЧНУ, 2013. – С. 88–90.
19. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 330.131.7

Бойко І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного університету харчових технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ

RESEARCH METHODS OF FINANCIAL RISK ASSESSMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено підходи науковців до оцінювання фінансового ризику. Визначено основні методики оцінювання фінансових ризиків. Обґрунтовано важливість фінансової звітності в оцінюванні фінансових ризиків. Наведено переваги і недоліки методів оцінювання.

Ключові слова: фінансовий ризик, методи оцінювання, фінансовий важіль, фінансова звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы подходы ученых к оценке финансового риска. Определены основные методики оценки финансовых рисков. Обоснована важность финансовой отчетности в оценке финансовых рисков. Приведены преимущества и недостатки методов оценки.

Ключевые слова: финансовый риск, методы оценки, финансовый рычаг, финансовая отчетность.

ANNOTATION

The research work of scientists to assess the financial risk was allowed them to simply access. Were identified the main methodologies for assessing financial risks. In evaluating the most of the financial risk was justified the use of the financial statements. Analysis of financial risk assessment methodologies was allowed us to estimate the benefits and drawbacks of these methods of evaluation.

Keywords: financial risk evaluation methods, financial leverage, the financial statements.

Постановка проблеми. Особливої уваги в сучасних кризових умовах господарювання набуває управління фінансовим ризиком. Фінансові ризики є важливою частиною господарських ризиків і впливають на різноманітні аспекти фінансово-господарської діяльності підприємства. Для ефективної діяльності підприємств необхідними умовами виступають вірна ідентифікація та оцінювання фінансових ризиків. Оцінювання фінансових ризиків проводиться з метою визначення ймовірності та розміру втрат, що характеризують величину ризику.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями діагностики та оцінювання ризику, зокрема фінансового, займались численні вітчизняні та зарубіжні вчені, такі як І. Бланк, Н. Брегін, Т. Головач, Л. Донцова, А. Камінський, В. Лук'янова, І. Ніколаєв, В. Ступаков, А. Шеремет.

Мета статті полягає у дослідженні методів оцінювання фінансового ризику та визначенні їх недоліків і переваг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літературних джерел дозволив виділити основні методи оцінювання фінансових ризиків. Зокрема, І.А. Бланк [1] пропонує такі основні підходи до кількісної оцінки рівня фінансового ризику, як економіко-статистичні (визначення рівня фінансового ризику, дисперсії, середньоквадратичного відхилення, коефіцієнта варіації, бета-коефіцієнта); експертні (базуються на опитуванні кваліфікованих спеціалістів з подальшою математичною обробкою результатів опитування); аналогові (дозволяють визначити рівень ризику по окремих найбільш масових операціях підприємства, використовуючи власний та зовнішній досвід).

Для оцінки рівня ризику фінансового інвестування використовується бета-коефіцієнт, який дозволяє оцінити індивідуальний або портфельний фінансовий ризик окремих цінних паперів по відношенню до рівня ризику фінансового ринку в цілому:

$$\beta = \frac{K \cdot \sigma_i}{\sigma_p}, \qquad (1)$$

де β – бета-коефіцієнт;

K – ступінь кореляції між рівнем прибутковості індивідуального виду цінних паперів (або їх портфелю) та середнім рівнем прибутковості даної групи фондових інструментів по ринку в цілому;

σ_i – середньоквадратичне (стандартне) відхилення прибутковості індивідуального виду цінних паперів (або їх портфелю в цілому);

σ_p – середньоквадратичне (стандартне) відхилення прибутковості по фондовому ринку в цілому.

Рівень фінансового ризику окремих цінних паперів визначається на основі наступних значень бета-коефіцієнтів:

$\beta = 1$ – середній рівень;

$\beta > 1$ – високий рівень;

$\beta < 1$ – низький рівень.

Перевагами економіко-статистичного методу оцінки ризику є його точність та нескладність математичних розрахунків, а недоліком – необхідність великої кількості вихідних даних.

Метод експертних оцінок являє собою комплекс логічних і математичних процедур, спрямованих на отримання висновку експерта з певного кола питань. Експертні методи оцінки застосовуються в тому випадку, якщо відсутні необхідні статистичні дані для здійснення розрахунків економіко-статистичними методами. У процесі експертної оцінки кожному експерту пропонується оцінити рівень можливого ризику за певною бальною шкалою.

Перевагою цього методу виступають можливість використання досвіду та інтуїції компе-

тентного фахівця для прийняття оптимальних управлінських рішень, відсутність необхідності точних даних та програмних засобів, простота розрахунків. Недоліки – складність у залученні незалежних експертів і об'єктивність їх оцінок.

А.Б. Камінський виділяє чотири основні концепції в оцінці фінансових ризиків [4]:

– концепція збитків у несприятливій ситуації;

– концепція варіативності;

– концепція вимірювання фінансових ризиків в рамках теорії сподіваної корисності;

– концепція чутливості.

Н.А. Брегін для оцінки фінансових ризиків пропонує використовувати якісній та кількісний аналізи. Якісний аналіз полягає в оцінці умови виникнення ризиків і визначення їх впливу на діяльність підприємства. Завдання кількісного аналізу полягає в чисельному вимірі впливу факторів ризику на ефективність функціонування підприємства [2]. Кількісний аналіз полягає у числовому вимірі впливу факторів ризику на ефективність функціонування підприємства. Найбільш широко серед методів кількісного аналізу використовуються економіко-статистичні методи, серед яких, крім математичного очікування, коефіцієнта варіації, слід відмітити показник Value-at-Risk (VaR).

Під VaR розуміють максимально можливі при заданому рівні довіри (довірчої ймовірності) втрати в порівнянні з найбільш ймовірним варіантом розвитку подій. Традиційно VaR характеризується трьома параметрами, такими як часовий горизонт (залежить від конкретної ситуації, найчастіше – один день); рівень довіри (рівень ризику, що допускається, найбільш поширені величини – 95% або 99%); базова валюта [7].

О.С. Стоянова, крім відомих економіко-статистичних методів оцінки ризику, пропонує додатково використовувати ефект фінансового важеля та силу дії фінансового важеля для оцінки фінансового ризику [9].

Зокрема, за допомогою фінансового важеля (левериджу) можна оцінити фінансову стійкість підприємства та вплив фінансового ризику на його фінансовий стан. Дія фінансового важеля полягає у тому, що підприємство, яке використовує позиковий капітал, змінює чисту рентабельність власного капіталу та свої дивідендні можливості.

Відповідно, ефект фінансового важеля розраховується за формулою:

$$\begin{aligned} ЕФВ &= (1 - СПП) \cdot Диференціал \cdot Плече = \\ &= (1 - СПП) \cdot (ЕРА - ССПК) \cdot \frac{ПК}{ВК} \end{aligned}, \qquad (2)$$

де СПП – ставка податку на прибуток, виражена в долях одиниці;

ЕРА – економічна рентабельність активів, %;

ССПК – середньорозрахункова ставка по позикових коштах, %;

ПК – сума позикового капіталу;

ВК – сума власного капіталу.

$$ЕРА = \frac{П_о}{А} \cdot 100\%, \qquad (3)$$

де $П_о$ – операційний прибуток підприємства; $А$ – сума активів підприємства.

$$ССПК = \frac{ФВ}{ПК} * 100\%, \qquad (4)$$

де ФВ – фінансові витрати підприємства (сума сплачених відсотків за користування позиковим капіталом).

Позитивний ефект фінансового важеля виникає за рахунок позитивного значення диференціалу – відхилення між економічною рентабельністю та ціною займаних коштів (середньорозрахунковою ставкою по позикових коштах). Таким чином, підприємству необхідно напрацювати таку економічну рентабельність, щоб коштів вистачило хоча б для виплати відсотків за позику.

Ефект виявляється тільки в тому випадку, коли рівень операційного прибутку забезпечує такий рівень рентабельності активів підприємства, який перевищує середній розмір відсотка за кредит, одержаний підприємством (включаючи не тільки пряму ставку, але й інші витрати, що пов'язані із його залученням, страхуванням, обслуговуванням). За цих умов диференціал фінансового важеля є позитивною величиною. Чим більше позитивне значення диференціала фінансового важеля, тим вищим буде його ефект.

Крім того, ризик кредитора виражається розміром диференціалу: чим більший диференціал, тим менший ризик; чим менший диференціал, тим більший ризик.

У зв'язку з високою динамічністю цього показника він потребує постійного моніторингу у процесі управління ефектом фінансового важеля. Цей динамізм обумовлений діяльністю певних факторів.

По-перше, в період погіршення кон'юнктури фінансового ринку вартість позикових коштів може різко вирости і перевищити рівень рентабельності активів.

По-друге, зниження фінансової стійкості підприємства в процесі збільшення частки позикового капіталу призводить до збільшення ризику банкрутства, а це змушує кредиторів підвищувати рівень ставки відсотка за кредит, враховуючи в ній премію за додатковий фінансовий ризик.

По-третє, в період погіршення кон'юнктури товарного ринку зменшується обсяг реалізації продукції, тобто зменшується і розмір прибутку підприємства від операційної діяльності. У таких умовах від'ємна величина диференціала фінансового важеля формується навіть при незмінних ставках процента за кредит за рахунок зниження рентабельності активів.

В усіх цих випадках використання підприємством позиченого капіталу призводить до негативного (від'ємного) ефекту. Це значно знижує дивідендні можливості підприємства і при залученні грошових коштів на тривалу перспективу може стати причиною зниження ринкової вартості підприємства та його банкрутства.

Плече фінансового важеля характеризує відношення між позиковими і власними коштами, підсилює позитивний або негативний ефект, який отримується за рахунок відповідного значення диференціалу. При позитивному значенні диференціала приріст плеча фінансового важеля буде позитивно впливати на підвищення приросту коефіцієнта рентабельності власного капіталу, і, навпаки, – при негативному значенні диференціалу приріст плеча фінансового важеля збільшить темп зниження коефіцієнта рентабельності власного капіталу.

Для більшості виробничих підприємств плече фінансового важеля не повинно перевищувати 1, оскільки при такому значенні дотримується співвідношення 50/50 (50% власних коштів, 50% – позикових коштів). Зростання плеча фінансового важеля призводить до зростання ризику втрати фінансової стійкості.

Для оцінки фінансового ризику може застосовуватись також сила дії фінансового важеля, яка відображає відсоткову зміну чистого прибутку на акцію в результаті відсоткової зміни операційного прибутку підприємства і розраховується за наступною формулою:

$$СДФВ = \frac{П_о}{П_о - ФВ} \quad (5)$$

Таким чином, чим більший розмір відсотків за кредит, тим більшою буде сила дії фінансового важеля. Чим більше сила дії фінансового важеля, тим більший фінансовий ризик, пов'язаний з підприємством, оскільки зростає ризик неповернення кредитів з відсотками для кредитора та зростає ризик падіння дивідендів і курсу акцій для інвестора.

Авторами [6] пропонуються наступні критерії для оцінки ступеня ризику:

СВФВ = 1 – ризик відсутній (щодо запозиченого капіталу);

1 < СВФВ < 1,25 – ризик мінімальний;

1,25 < СВФВ < 1,5 – ризик малий;

СВФВ=1,5 – ризик середній;

1,5 < СВФВ < 1,75 – ризик допустимий;

1,75 < СВФВ < 2 – ризик максимальний;

2 < СВФВ < 3 – ризик критичний;

СВФВ > 3 – ризик катастрофічний.

Для оцінки ступеня ризику втрати фінансової стійкості можуть застосовуватись різні методики. В залежності від розмірів і структури оборотних активів В.В. Ковальов [5] виділяє чотири рівня фінансової стійкості і, відповідно, ступені фінансового ризику: абсолютна стійкість фінансового стану (низький фінансовий ризик), нормальна стійкість фінансового стану (середній фінансовий ризик), нестійкий фінансовий стан (високий фінансовий ризик), кризисний фінансовий стан (критичний фінансовий ризик).

На тих же принципах побудований метод аналізу доцільності витрат, який полягає у встановленні «зон ризику» шляхом аналізу фінансової стійкості підприємства (забезпеченість наявними засобами для поточної діяльності) на основі даних бухгалтерської звітності [10].

На основі даних фінансової звітності також можна оцінити ступінь ризику зниження ліквідності. Для цього необхідно активи розподілити за ступенем ліквідності, а пасиви – за терміновістю.

За ступенем ліквідності розрізняють активи:

А1. Найбільш ліквідні. До них належать грошові кошти, їх еквіваленти та поточні фінансові інвестиції.

А2. Активи, що швидко реалізуються. До таких активів належать дебіторська заборгованість та інші оборотні активи.

А3. Активи, що повільно реалізуються. До них відносяться запаси підприємства.

А4. Активи, що важко реалізуються. Вони включають нематеріальні активи, незавершене будівництво, основні засоби, довгострокові фінансові інвестиції та інші необоротні активи, тобто повністю перший розділ активу балансу.

Зобов'язання підприємства за ступенем терміновості їх погашення розподіляють на групи:

П1. Найбільш термінові зобов'язання. До них належать поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями, поточні зобов'язання підприємства за розрахунками.

П2. Короткострокові зобов'язання. До них належать короткострокові кредити банків, векселі видані, кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги та інші короткострокові пасиви.

П3. Довгострокові зобов'язання. Вони включають довгострокові кредити банків та усі інші довгострокові зобов'язання.

П4. Постійні пасиви. До них належать джерела власних коштів підприємства, тобто власний капітал (розділ 1 пасиву).

Ідеальним вважається стан, коли спостерігається система співвідношень: А1>=П1, А2>=П2, А3>=П3, А4<=П4. Однак при цьому можна визначити і рівень ліквідності, і ступінь ризику втрати ліквідності (табл. 1).

У цілому моделі оцінки фінансових ризиків, як правило, включають групи показників, що характеризують діяльність підприємства в цілому. Серед можливого набору моделей автори [8] виділяють наступні:

– моделі комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства;

– моделі рейтингового фінансового аналізу і оцінки відхилень фактичного фінансового стану від еталонного;

– дискримінантні факторні моделі прогнозування ризику фінансової неспроможності (банкрутства);

– моделі діагностики банкрутства підприємства;

– моделі прогнозування відновлення платоспроможності.

Сутність моделі комплексної бальної оцінки фінансового стану підприємства полягає у класифікації підприємства за рівнем фінансового ризику, тобто будь-яке підприємство може бути віднесено до певного класу в залежності від набраної кількості балів, виходячи з фактичних значень її фінансових коефіцієнтів. Інтегральна бальна

оцінка фінансового стану організації представлена Л.В. Донцовою та Н.О. Нікіфоровою (табл. 2).

Відповідно до представлених критеріїв, визначаються сума балів та клас організації. Характеристику фінансового стану та зон ризику представлено у таблиці 3.

Крім розглянутої моделі, існують й інші моделі комплексної бальної оцінки наслідків ризику погіршення фінансового стану підприємств. У роботі В.С. Ступакова та Г.С. Токаренко [8] пропонується модель оцінки фінансового ризику, в якій в якості факторів-ознак виділені такі важливі сторони діяльності підприємства:

– ефективність бізнесу (показник – рентабельність власного капіталу, який дозволяє оцінити ефективність вкладень у певні підприємства чи інші фінансові активи. Орієнтиром може виступати мінімальна безризикова доходність);

– ризикованість бізнесу (показник – рівень власного капіталу або коефіцієнт фінансової незалежності, що характеризує відношення власних коштів до загальної суми джерел фінансування підприємства. Для забезпечення фінансової стійкості підприємства рекомендується значення 50–60%;

– оцінка довгострокових перспектив платоспроможності (показник – покриття необоротних активів довгостроковим капіталом (як власним, так і позиковим). Рекомендоване значення становить більше одиниці);

– короткострокові перспективи платоспроможності (показник – тривалість обороту кре-

Таблиця 1

Визначення рівня ліквідності та ступеня ризику

Рівень ліквідності підприємства	Характеристика рівня ліквідності	Оцінка ризику	Умова
Абсолютна ліквідність	Стан абсолютної ліквідності. Підприємство в будь-який момент часу здатне погасити свої зобов'язання	Безризикова область	А1 ≥ П1; А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ≤ П4
Допустима ліквідність	Стан нормальної ліквідності. Підприємство відчуває складності сплачувати зобов'язання в часовому інтервалі до трьох місяців через недостатнього отримання коштів	Допустимий ризик	А1 < П1 А2 ≥ П2; А3 ≥ П3; А4 ~ П4
Порушена ліквідність	Стан порушеної ліквідності. Підприємство обмежено у можливостях сплачувати зобов'язання в часовому інтервалі до шести місяців	Критичний ризик	А1 < П1; А2 < П2; А3 ≥ П3; А4 ~ П4
Кризисна ліквідність	Стан кризової ліквідності. Підприємство не здатне погашати зобов'язання не тільки в теперішньому часі, але й в найближчому періоді (до одного року включно)	Катастрофічний ризик	А1 < П1; А2 < П2; А3 < П3; А4 > П4

Джерело: сформовано на основі [8; 11]

Таблиця 2

Границі класів відповідно критеріям оцінки фінансового стану

Показник фінансового стану	Умови зниження критерію	Границі класів відповідно критеріям				
		1-й клас	2-й клас	3-й клас	4-й клас	5-й клас
Коефіцієнт абсолютної ліквідності	За кожні 0,01 п знімається 0,3 бала	≥0,7	0,69-0,5	0,49-0,3	0,29-0,1	<0,1
		14 балів	13,8-10 балів	9,8-6 балів	5,8-2 бали	1,8-0 балів
Коефіцієнт швидкої ліквідності	0,01 п – 0,2 бала	≥1	0,99-0,8	0,79-0,7	0,69-0,6	<0,59
		11 балів	10,8-7 балів	6,8-5 балів	4,8-3 бали	2,8-0 балів
Коефіцієнт поточної ліквідності	0,01 п – 0,3 бала	≥2 (20 балів)	1,69-1,5	1,49-1,3	1,29-1,0	<0,99
		1,7-2,0 (19 балів)	18,7-13 балів	12,7-7 балів	6,7-1,0 бал	0,7-0 балів
Доля оборотних коштів в активах	-	≥0,5	0,49-0,4	0,39-0,3	0,29-0,2	<0,20
		10 балів	9-7 балів	6,5-4 бали	3,5-1 бал	0,5-0 балів
Коефіцієнт забезпеченості власними засобами	0,01 п – 0,3 бала	≥0,5	0,49-0,40	0,39-0,20	0,19-0,10	<0,1
		12,5 балів	12,2-9.5 бала	9,2-3.5 бала	3,2-0,5 бала	0,2 бала
Коефіцієнт капіталізації (плече фінансового важеля)	0,01 п – 0,3 бала	<0,7 (17,7 балів)	1,01-1,22	1,23-1,44	1,45-1,56	≥1,57
		0,7-1,0 (17,1-17,4 балів	17,0-10,7 балів	10,4-4,1 бал	3,8-0,5 балів	0,2-0 балів
Коефіцієнт фінансової незалежності	0,01 п – 0,4 бала	>0,5-0,60	0,49-0,45	0,44-0,40	0,39-0,31	<0,3
		9-10 балів	8-6,4 балів	6-4,4 бали	4-0,8 балів	0,4-0 балів
Коефіцієнт фінансової стійкості	0,01 п – 0,3 бала	≥0,8	0,79-0,7	0,69-0,6	0,59-0,5	<0,49
		5 балів	4 бали	3 бали	2 бали	1-0 балів
Границі класів (бали)		100-97,6	93,5-67,6	64,4-37	33,8-10,8	7,6-0

Джерело: [3]

Таблиця 3

Визначення рівня фінансової стійкості та ступеня ризику

Клас організації та кількість балів	Рівень фінансового стану підприємства	Характеристика рівня фінансової стану	Оцінка ризику
1-й клас (100–97 балів)	Абсолютна стійкість та платоспроможність	Підприємство має раціональну структуру активів і пасивів, характеризується високою платоспроможністю та фінансовою стійкістю	Безризикова область
2-й клас (96–67 балів)	Нормальний фінансовий стан	Показники оцінки фінансового стану знаходиться близько до оптимальних, але по деяких показниках присутнє відставання. Підприємство характеризується нормальною платоспроможністю і рентабельністю, однак має неоптимальну структуру капіталу з переважанням частки позикового капіталу	Допустимий ризик
3-й клас (66–37 балів)	Середній фінансовий стан	Характеризується певними слабкими місцями: або низька ліквідність і платоспроможність у поєднанні з нормальною фінансовою стійкістю чи, навпаки, низька фінансова стійкість у поєднанні з середньою платоспроможністю. Підприємство здатне погашати свої зобов'язання, але не завжди у визначений термін	Високий ризик
4-й клас (36–11 балів)	Нестійкий фінансовий стан	Незадовільна структура капіталу, критична платоспроможність, відсутність чи низькій рівень прибутку, високий ризик кредиторів втратити не лише відсотки, але і сам капітал	Критичний ризик
5-й клас (10–0 балів)	Кризовий фінансовий стан	Підприємство збиткове, неплатоспроможне та абсолютно нестійке, характеризується високим ризиком банкрутства	Катастрофічний ризик

Джерело: сформовано автором на основі [3]

диторської заборгованості, що характеризує час її погашення. Рекомендоване значення становить не більше 60 днів);

– якість управління бізнесом (показник – тривалість обороту чистого виробничого оборотного капіталу, під яким розуміється сума запасів і дебіторської заборгованості за вирахуванням кредиторської (нефінансової) заборгованості. При раціональному управлінні оборотним капіталом ця тривалість повинна бути позитивною, але близькою до нуля. Від'ємне значення показника свідчить про відсутність власних оборотних коштів і характеризує мінімальну суму кредиту на їх поповнення).

Для всіх представлених показників розроблений діапазон значень, що характеризують чотири інтервали (класи) фінансово-економічного стану і перспектив розвитку [8]. На основі розрахунку даних показників може бути запропонована система розподілу підприємств за класами (інтервалом) та побудована шкала оцінки ризику зміни фінансового стану.

Таким чином, розглянуті комплексні моделі бальної оцінки дозволяють врахувати різноманітні напрями діяльності підприємства та достовірно оцінити ризик зміни фінансового стану. Недоліком даних моделей є їх статичність, оскільки вони відображають минулий час і застосовуються в більшій мірі для поточного моніторингу, чим для прогнозування ризику фінансової неспроможності.

Для оцінки фінансового ризику можуть застосовуватись і моделі рейтингового фінансового аналізу [8]. В даних моделях фактори-ознаки характеризують, як правило, такі основні характеристики, як ліквідність і платоспроможність, фінансова стійкість, ділова активність та рентабельність. Основою методики є порівняння фактичного фінансового стану із еталонним.

Еталонний фінансовий стан характеризуються тим, що фінансові показники, які входять до рейтингової моделі, мають нормативні (рекомендовані) значення. Ступінь ризику визначається за шкалою оцінки, яка враховує ступінь відхилення фактичного рейтингового значення від еталонного. Чим більше відхилення, тим більший ступінь ризику. Градацією оцінки є підхід, що характерний для відносних показників, зокрема для коефіцієнта ризику.

Рейтингові моделі оцінки близькі до бальних моделей, оскільки враховують значення показників лише на момент аналізу і не розглядають динаміку показників в часі.

Прогнозувати фінансовий ризик можливо за допомогою моделей прогнозування ризику фінансової неспроможності [8]. До найбільш популярних моделей відносяться моделі, розроблені Альтманом, Бівером, Лісом, Тофлером тощо.

Висновки. Аналіз представлених методик оцінювання фінансових ризиків довів, що методика повинна відповідати таким вимогам, як достовірність та об'єктивність висновків, точність, економічна доцільність (витрати на проведення аналізу не повинні перевищувати додаткових доходів від використання результатів оціночної діяльності).

Підприємство може обирати будь-які методи оцінювання ризиків, при цьому на вибір методу буде впливати можливість кількісної оцінки, можливість якісної оцінки, простота розрахун-

ків, доступність інформації, можливість оцінки в динаміці. При цьому оцінювання фінансових ризиків має велике значення для ефективного управління ними.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Управление финансовыми рисками / И.А. Бланк. – К.: Ника-Центр, 2005 – 600 с.
2. Брегін Н.А. Механізм оцінки й управління фінансовими ризиками підприємств / Н.А. Брегін. – Донецьк: ДонДУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2004. –172 с.
3. Донцова Л.В. Анализ финансовой отчетности: [учеб. пособ.] / Л.В. Донцова; 2-е изд. – М.: Дело и Сервис, 2004. – 336 с.
4. Камінський А.Б. Концептуальні підходи до вимірювання фінансових ризиків / А.Б. Камінський // Фінанси України – 2006. – № 5. – С. 78–85.
5. Ковалев В.В. Финансовый анализ / В.В. Ковалев. – М.: Финансы и статистика, 2007. – 512 с.
6. Лук'янова В.В. Економічний ризик: [навч. посіб. / В.В. Лук'янова, Т.В. Головач. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
7. Николаев И.В. Методы оценки финансовых рисков экономических систем в условиях кризисна / И.В. Николаев // Проблеми економіки – 2011. – № 4. – С. 131–134.
8. Ступаков В.С. Риск-менеджмент: [учеб. пособ.] / В.С. Ступаков, Г.С. Токаренко. – М.: Финансы и статистика, 2005. – 288 с.
9. Финансовый менеджмент: теория и практика: [учебник] / Под ред. Е.С. Стояновой; 6-е изд., перераб и доп. – М.: Перспектива, 2010. – 656 с.
10. Шеремет А.Д. Финансы предприятий / А.Д. Шеремет, Р.С. Сайфулин. – М.: ИНФРА, 2005. – 344 с.
11. Яковлева И.Н. Оценка финансовых рисков на базе бухгалтерской отчетности / И.Н. Яковлева // Справочник экономиста. – 2008. – № 5 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.cfin.ru/finanalysis/risk/accounting.shtml.

УДК 658:339.137.2

Божанова В.Ю.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Кучер М.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Лисаченко А.А.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

INCREASING OF BAKERIES COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

Уточнено понятійний апарат конкурентоздатності підприємства, розмежено близькі за змістом поняття «конкурентоздатність», «конкурентоспроможність», «конкурентостійкість». Конкретизовано методи оцінки її рівня. Досліджено стан підприємств хлібопекарської галузі. Виявлені причини неприбутковості даного сектору економіки та надано рекомендації щодо напрямів зміцнення конкурентних переваг хлібопекарських підприємств у сучасних економічних умовах.

Ключові слова: конкурентоздатність підприємства, конкурентоспроможність, конкурентостійкість, методи оцінки, підприємство хлібопекарської галузі, хлібозавод, шляхи підвищення.

АННОТАЦИЯ

Уточнен понятийный аппарат конкурентоспособности предприятия, разгарничены близкие по содержанию понятия «конкурентоспособность», «возможность конкурировать», «конкурентоустойчивость». Конкретизированы методы оценки ее уровня. Исследовано состояние предприятий хлебопекарной отрасли. Выявлены причины неприбыльности данного сектора экономики и даны рекомендации относительно направлений укрепления конкурентных преимуществ хлебопекарных предприятий в современных экономических условиях.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, возможность конкурировать, конкурентоустойчивость, методы оценки, предприятие хлебопекарной отрасли, хлебозавод, пути повышения.

ANNOTATION

Refined conceptual framework of the competitiveness of enterprises, differentiated similar to the concept of "competitiveness", the "opportunity to compete", "competitive stability". Specific valuation techniques of its level. The reasons of unprofitability of this sector and recommendations on ways of strengthening the competitive advantages of the baking enterprises in modern economic conditions.

Keywords: competitiveness of enterprises, the ability to compete, competitive stability, methods of an estimation, the enterprise of baking industry, bakery, ways to improve.

Постановка проблеми. Нестабільність і складність нинішньої економічної ситуації в країні та жорстка конкуренція на ринку хліба, викликана скороченням споживання та зміною кон'юнктури даного ринку, обумовлюють актуальність питання конкурентоздатності хлібопекарських підприємств. Для забезпечення свого стійкого розвитку підприємствам, що виробляють продукти, які входять до основного продуктового кошику і, відповідно, відіграють суттєву роль у забезпеченні соціально-економічної стабільності суспільства, важливо враховувати вимоги споживачів щодо якості продукції, проводити постійний аналіз особливостей та тенденцій розвитку хлібозаводів з метою виявлення проблем та обґрунтування напрямів підвищення конкурентоздатності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Класичними роботами з питань дослідження конкурентоздатності є роботи І. Ансоффа, П. Діксона, П. Друкера, М. Мескона, Г. Мінцберга, М. Портера, А. Томпсона та А. Стрікленда. На ці роботи посилаються українські (О. І. Амоша, А. Е. Воронкова, Б. В. Губський, С. Б. Довбня, Ю. Б. Іванов, О. Б. Чернега, В. А. Павлова, О. А. Похильченко, Є. В. Крикавський, М.С. Рахман та інші) та російські вчені (Р. Фатхутдінов, Є. Голубков, Х. Фасхієв та інші) [1; 7; 15]. Актуальним питанням оцінювання конкурентоздатності підприємств харчової промисловості значну увагу приділено у роботах П.П. Борщевського, О.Б. Бутнік-Сіверського, Т.А. Говорушко, Л.В. Гринів, Л.В. Дейнеко, С.В. Климчук, Д.Ф. Крисанова, О.Ю. Ничипорук, П.В. Осіпова, С.В. Позняк, М.П. Сичевського, А.В. Череп, Л.Г. Чернюк та інших.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні вчені підкреслюють актуальність проблем дослідження конкурентоздатності на різних рівнях. При цьому найбільшу увагу приділено вивченню конкурентоздатності товарів та послуг, в той же час практичні аспекти конкурентоздатності підприємств розкриті менше.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження понятійного апарату конкурентоздатності підприємства, конкретизація методів оцінки та обґрунтування шляхів її підвищення на прикладі хлібопекарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Конкурентоздатність виступає складним і багатоаспектним поняттям, що в перекладі з латинської мови означає боротьбу, суперництво за досягнення найкращих результатів. Конкурентоздатність виявляється лише в умовах конкуренції і через конкуренцію (підприємства самого з собою (співставлення результатів, досягнутих в попередній період своєї діяльності, з результативністю за аналогічний останній період); один з одним (суперництво за досягнення будь-чого); колективу з колективом; продукції даного виду з аналогічною продукцією і таке інше).

Існуючі у науковій літературі визначення поняття конкурентоздатності характеризуються неоднозначністю та розмаїттям. Кожне з визначень інтерпретується та аналізується в залежності від економічного об`єкту, який розглядається; охоплює ту чи ту сторону конкурентоздатності, або робить спробу її комплексної характеристики. Так, для характеристики феномена конкурентоздатності використовуються поняття порівняльних витрат (Д. Рікардо), порівняльних переваг (Є. Хекшер, Б. Олін), порівняння конкурентних переваг, чинників управління та продуктивності використання ресурсів (М. Портер), конкурентного статусу фірми (І. Ансофф) [1; 3].

Аналіз та узагальнення існуючих визначень конкурентоздатності дозволили виділити такі її класифікації: за масштабами (регіональний, національний або світовий ринки (підприємство, галузь, країна)); за сферами наукової діяльності (філософська категорія, ринкова, економічна, соціальна); за сферами управління діяльністю підприємства (залучення інвестицій, менеджмент організацій); за науковими рівнями або категоріями (конкурентний статус, конкурентний рівень, позиції, засіб, процес).

Критерії, характеристики і фактори динаміки конкурентоздатності на рівні підприємства мають свою специфіку. Так, на думку Захарчина Г. М. конкурентоздатність підприємств – це отримання прибутку [10, с. 13], а на думку Арестенко В.В. – здатність витримати конкуренцію у порівняні з аналогічними підприємствами [2, с. 12].

У якості факторів формування конкурентоздатності Сладкевич В.П. [18] вказав складові конкурентоздатності підприємства (зовнішній та внутрішній ринки). При цьому рівень конкурентоздатності визначено ним стосовно конкурентів, що діють на тому ж ринку.

На думку Трухан О.Л. [3], конкурентоздатність досягається лише у випадку, коли підприємство володіє рядом конкурентних переваг. Тому підприємство повинно піклуватися про те, щоб покращувати ці переваги, щоб завжди бути попереду конкурентів, оскільки кожна перевага рано чи пізно буде перейнята конкурентами.

До конкурентних переваг підприємства уключаються: ресурси підприємства; його висока компетентність в певній галузі, що створює найкращі можливості перемагати інші підприємства, залучати покупців і зберігати їх прихильність до продукції підприємства; цінність, якою володіє підприємство та яка надає йому перевагу над іншими; ключові фактори успіху (конкурентні можливості, прибутковість).

Отже, конкурентоздатність підприємства можна розуміти як реальну здатність, а також наявні для цього можливості підприємства вивчати попит (ринок), проектувати, виготовляти та реалізувати товари, які за своїми параметрами у комплексі більш прийнятні для споживачів, ніж товари конкурентів [15]. Також її можна розглядати як уміння виробляти і реалізувати швидко та дешево якісну продукцію в достатній кількості.

Характерними рисами конкурентоздатного підприємства є: здатність конкурувати та отримувати перевагу в конкурентній боротьбі; здатність виробляти конкурентоздатні товари; здатність забезпечувати високі життєві стандарти своїх працівників; здатність високопродуктивного використання наявних ресурсів.

Наслідком реалізації механізму конкурентоздатності є стійкий фінансовий стан, стійка ринкова позиція та наявність потенціалу для подальшого зростання у суб'єкта, який володіє цією здатністю. Тобто конкурентоздатним є підприємство (фірма), що здатне довгий час залишатися прибутковим в умовах відкритої ринкової економіки.

Аналіз та узагальнення основних категорій щодо конкурентоздатності підприємства дозволяє охарактеризувати поняття як відносну комплексну характеристику, що виражає відмінність у розвитку конкретного підприємства від розвитку інших за ступенем задоволення товарами потреб споживачів і за ефективністю виробничої діяльності. До кола показників, які визначають конкурентоздатність підприємств, включаються: частка на ринках; чистий доход на одну зайняту ринкову нішу; чисельність зайнятих ринкових ніш; кількість основних конкурентів.

Внутрішня і зовнішня ефективність діяльності підприємства, проявом якої є конкурентоздатність, тісно взаємопов'язані. Внутрішня ефективність є дзеркальним відображенням її зовнішньої складової, оскільки, якщо підприємство раціонально використовує свої фінансові, матеріальні, технічні, трудові ресурси, має ефективну структуру управління тощо, то воно найчастіше створює товари, які відповідають ринковим потребам і пропонує їх ринку через відлагоджену збутову систему. «Ідеальний товар», тобто товар, який максимально задовольнить ринкові потреби, може виникнути лише у випадку, якщо при його створенні та подальшому просуванні будуть задіяні конкурентоздатні партнери: постачальники, посередники тощо. Отже, підприємство буде конкурентоздатним, якщо будуть конкурентоздатні всі його партнери, оскільки в іншому випадку

не можна отримати вчасно якісні сировину та матеріали за найнижчими цінами, забезпечити ефективний збут товарів до закінчення терміну їх реалізації тощо. Конкурентоздатність і ефективність – поняття близькі, але не тотожні, оскільки можна, наприклад, розглядати ефективність діяльності підприємства-монополіста, проте не можна розрахувати його конкурентоздатність, бо у нього не має конкурентів.

У працях вчених-економістів зустрічаються близькі за змістом до поняття «конкурентоздатність» поняття «конкурентоспроможність» та «конкурентостійкість».

Серед небагатьох економістів, які підкреслюють необхідність розгляду відмінностей між зазначеними термінами, уваги заслуговує погляд О. В. Дейнеги. Спираючись на лінгвістичний аналіз даних термінів, він дає таке визначення: конкурентоспроможність – це комплекс характеристик об'єкта (товару, підприємства, регіону, країни), який визначає його потенційний результат на ринку; конкурентоздатність – це здатність певного об'єкта (товару, підприємства, регіону, країни) витримувати конкуренцію порівняно із аналогічними об'єктами на ринку [7, с. 62]. Тобто, конкурентоздатність є категорією, яку в більшій мірі слід застосовувати до об'єктів, які вже діють на ринку, а конкурентоспроможність до новостворених об'єктів, які тільки мають виходити на ринок.

Разом з тим, обидва наведені визначення є статичними. Вони не враховують динаміку досліджуваного поняття, здатність підприємства ефективно адаптуватися до умов зовнішнього середовища, і трансформувати потенційні можливості у фактичні. Динаміку змін конкурентоздатності відображає таке поняття, як конкурентостійкість. Під конкурентостійкістю підприємства розуміють можливість підприємства втримати свою нішу на ринку товарів та/або розширити її [3].

Досягнення підприємством конкурентостійкості ґрунтується на поєднанні конкурентоздатності та конкурентоспроможності підприємства: потенційні можливості підприємства

Таблиця 1

Систематизація існуючих методів оцінки конкурентоздатності підприємства

Найменування групи методів	Основні представники	Основні недоліки	Основні переваги	Застосовність для оцінки конкурентоздатності підприємства
Методи, засновані на оцінці конкурентоспроможності товару	Р.А. Фатхутдінов	Не оцінюються фактори конкурентоспроможності підприємства	Можливе використання для оцінки реалізації конкурентного потенціалу	Непридатна, оскільки не дає змоги виявити вузькі місця в потенціалі підприємства
Методи, засновані на теорії ефективної конкуренції	Консультативна фірма "Даненд Бредстрит" І. Максимова	Оцінка конкурентоспроможності підприємства ототожнюється з оцінкою ефективності роботи підприємства	Можливе використання для оцінки ефективності роботи підприємства всередині галузі	Непридатна, оскільки відсутня оцінка всіх факторів конкурентоспроможності підприємства, його потенціалу
Оцінка конкурентного статусу підприємства на основі його стратегічних потенціалів	А.П. Градов	Складна в практичному застосуванні, труднощі з підбором експертів, орієнтованих на довготривалий проміжок часу; включає ретроспективу та перспективу підприємства, складні формулювання	Підхід теоретично дає змогу оцінити конкурентний статус підприємства та його перспективи	Підхід занадто складний у практичному застосуванні
Матричні методи	"Бостон консалтинг груп", компанія "Мак-Кінзі", І. Ансофф	Матриця БКГ відображає результат конкурентної боротьби, не розкриває факторів конкурентоспроможності підприємства; матриця "Мак-Кінзі" складна у застосуванні, ускладнено отримання необхідної інформації, відсутнє однозначне трактування понять"оптимальна стратегія" та "критичний рівень капітальних вкладень"	Матрицю БКГ можна використовувати для розподілу фінансів між різними товарними групами; матриця "Мак-Кінзі" теоретично дає змогу уявити конкурентний статус підприємства	Матриця БКГ непридатна, оскільки не розкриває факторів конкурентоспроможності підприємства; матриця "Мак-Кінзі" – через складність застосування

(конкурентоспроможність) можуть трансформуватись у реальні (конкурентоздатність) тільки за умови конкурентостійкості.

Приведення механізму конкурентоздатності в дію потребує проведення серйозних досліджень у цій області, вивчення і систематизації факторів, що впливають на неї. Нині у таких дослідженнях усе більшого поширення набувають методи конкурентного аналізу, які дозволяють виявити порівняльні переваги підприємств та їхній конкурентний потенціал.

Методи оцінки конкурентоздатності виробника досить різноманітні – по порівняльних перевагах; по факторах виробництва; по ринкових позиціях підприємства; по якості продукції; матричний метод. Ці методи досить докладно проаналізовані у літературі, наприклад, у роботі професора Н. К. Моісєєвої [12]. Враховуючи досить значну кількість різноманітних методів оцінки конкурентоздатності підприємства, вважаємо за доцільне їх систематизувати (табл. 1).

Знання власних сильних сторін за різними аспектами господарської діяльності дозволяє виробляти ефективні та дієві стратегії майбутнього розвитку, виявляти резерви підвищення ефективності господарської діяльності в цілому.

Результати дослідження конкурентного середовища та сучасного стану підприємств хлібопекарської галузі наведені нижче.

Особливості виробництва та споживання хлібобулочних виробів визначаються вподобаннями покупців, демографічною структурою та кількістю населення, рівнем доходів, іншими соціальними та виробничими умовами. В сучасних умовах ринку хлібопекарських виробів України притаманні тенденції постійного скорочення офіційних обсягів виробництва. Так, з 1990 року по 2012 рік промислове виробництво хліба та хлібобулочних виробів знизилося майже в 4 рази, а темпи зниження обсягів виробництва хлібобулочних виробів випереджають темпи зниження кількості населення в Україні (табл. 2) [8].

Однією з основних причин постійного скорочення обсягів виробництва хліба та хлібобулочних виробів є скорочення чисельності населення. Однак, окрім цієї проблеми, нині додається проблема скорочення реальних доходів громадян. Лише в 2014 році інфляція склала майже 25%. Це позначилося на ринку хлібовиробів. Так, за даними Державної служби статистики України (оцінка Pro-Consulting), у листопаді 2014 року виробництво хліба та хлібобулочних виробів було на 10,4% меншим, ніж у листопаді 2013 року і становило 1010,6. тис. тон) [13]. Найбільший негативний вплив припав на цінові сегменти «середній» і «вище середнього». Сильніше всього споживчі настрої погіршилися у найбільш економічно активних громадян у віці 31-45 років. Саме в 2009 році ринок хлібобулочних виробів вперше продемонстрував падіння. Ця тенденція спостерігається дотепер.

Важливою сучасною тенденцією розвитку конкурентного середовища підприємств хлібопекарської галузі є нестримне зростання цін на хліб та хлібобулочні вироби. Так, відповідно до даних Державної інспекції України з контролю за цінами станом на 30.09.2014 на підприємствах торгівлі середня роздрібна ціна по Україні на три основні види хліба, які мають найвищий інтерес серед споживачів, зросла на 17,6% (0,95 грн./кг) по відношенню до ціни на кінець 2013 року. Фактично, тільки за 2014 рік ціни на хліб зросли більше ніж на 30% по відношенню до 2013 року. Ця негативна тенденція зростання цін на хліб продовжується і нині.

Експерти пояснюють це зростання, по-перше, зростанням цін на основні складові собівартості, і, зокрема, на борошно, а, по-друге, збільшенням частки виробів середнього та преміум сегментів, який корелює із зростанням частки сучасних торговельних форматів, коли кожен другий покупець готовий сплачувати більше за більш якісний хліб [9].

Важливим фактором зниження попиту на хлібовироби є також зміна раціону харчування, який з підвищенням добробуту населення зміщується в бік інших продуктів. Населення все більше тяжіє до так званого здорового харчування.

Вагомою причиною скорочення обсягу виробництва промислового виробництва хлібовиробів

Таблиця 2

Динаміка виробництва хлібобулочних виробів промисловими підприємствами України

Рік	Виробництво, тис. тн	% до попереднього періоду	Середньорічна чисельність населення, тис. чол.	% до попереднього періоду	Виробництво на 1 особу, кг	% до попереднього періоду
1990	6701		51557		130,0	
1991	6685	99,8	51624	100,1	129,5	99,6
1997	3060	88,6	50400	97,6	60,7	46,9
2001	2449	80,0	48664	96,6	50,3	82,9
2008	1978	80,8	46192	94,9	42,8	85,1
2009	1828	92,4	45963	99,5	39,8	92,9
2010	1807	98,9	45783	99,6	39,5	99,2
2011	1694	93,7	45598	99,6	37,2	94,1
2012	1679	99,1	45453	99,7	36,9	99,4

став і перерозподіл хлібопекарського ринку між великими та малими підприємствами, мініпекарнями, власними пекарнями супермаркетів та домашніми господарствами. Так, за даними Об'єднання підприємств хлібопекарної промисловості «Укрхлібпром», близько 65% хлібопекарських виробів в 2012 році вироблялось поза статистичною звітністю, тобто підприємствами, що не проходили державну реєстрацію, а отже на офіційних виробників даного продукту приходилося лише 35% [6; 11; 20]. Це значно впливає на рівень конкурентоздатності хлібозаводів.

Офіційно в Україні вироблено менше потенційної ємності даного ринку, яка розрахована, виходячи із середньозваженої норми споживання хліба на одну особу на рік [8; 17]. Проте, у цілому, попит на хліб в Україні задовольняється.

В основі нинішньої ситуації на досліджуваному ринку хлібобулочних виробів лежить досить жорстке адміністративне регулювання, яке стосується регламентації рівня рентабельності на соціальні сорти хліба. Так, Постановою Кабінету Міністрів України «Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання» від 17.04.2008 р. № 373 [16] місцевим державним адміністраціям надані повноваження встановлення граничних рівнів рентабельності на соціальні сорти хліба з метою регулювання цін на них.

Наслідком такого регулювання є, безумовно, збитковість галузі та низький рівень її розвитку, що обумовлено «часткою хліба, який підлягає регулюванню, яка складає 75,5% загального обсягу виробництва хлібопекарських виробів. А на окремих підприємствах регульовані види продукції становлять 90%. В результаті знижується рентабельність виробництва та унеможливлюється оновлення матеріально-технічної бази» [14, с. 57].

За даними Державної служби статистики України за період з 2007 р. по 2012 р. питома вага хлібопекарських підприємств, які отримали збиток у 2011 р., порівняно з 2007 р. збільшилась на 11,7% і склала 38,2% загальної кількості підприємств (табл. 3). У 2012 році сума збитку хлібопекарських підприємств становила 320,5 млн. грн.

Подібна ситуація гальмує технічне переоснащення хлібопекарських підприємств, більше 65% обладнання яких фізично та морально застаріло. Українським хлібопекарським підприємствам (саме промисловим хлібозаводам) притаманний такий технічний стан, як: знос будівель – 40%, споруд – 48%, технологічного обладнання – 68%, в тому числі основного технологічного обладнання печей та тістомісильних машин – від 60% до 80%. Більшість промислових хлібопекарських печей (близько 60%) неефективні з точки зору енергозбереження [5, с.7].

У таких умовах навіть на найпотужніших підприємствах за останні роки майже не було нововведень, що на фоні висококонкурентних передових технологій та інновацій, які використовують зарубіжні підприємства, свідчить про дуже низькі конкурентні позиції національних хлібопекарських підприємств [14, с. 57].

Висновки. Нині хлібопекарське промислове виробництво є неприбутковим сектором економіки з високим ступенем державного регулювання. Йому притаманні: зниження обсягів виробництва та погіршення структури споживання хліба та хлібопекарських виробів, зниження якості хлібної продукції, погіршення фінансового стану підприємств, низькі темпи модернізації технологічних ліній при високому ступені їх зносу.

Серед найважливіших передумов підвищення конкурентоздатності підприємств в хлібопекарській промисловості України, пропонується впровадити низку заходів, а саме: встановлення рівня рентабельності виробництва хліба (на масові сорти), який би забезпечував необхідні ресурси для техніко-технологічного оновлення застарілого обладнання; звільнення від сплати або хоча б зменшення ставки ПДВ та спрямування вільних від цього коштів на впровадження та розвиток нових технологій; звільнення від оподаткування частини податку на прибуток, яку підприємства повинні будуть спрямовувати виключно на технічне переоснащення фізично зношеного та застарілого обладнання, а також впровадження енергозберігаю-

Таблиця 3

Окремі фінансові показники хлібопекарських підприємств в Україні за 2007-2012 роки

Рік	Чистий прибуток (збиток), млн. грн.	Підприємства, які одержали прибуток		Підприємства, які одержали збиток		Рівень рентабельності (збитковості) операційної діяльності,%
		у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	у % до загальної кількості підприємств	фінансовий результат, млн. грн.	
2007	-10,3	65,8	122,6	34,2	132,9	1,2
2008	-197,9	65,2	131,5	34,8	329,5	0,8
2009	- 86,4	65,2	118,9	34,8	205,4	1,2
2010	- 21,8	60,0	137,9	40,0	159,7	1,1
2011	-257,1	61,8	188,0	38,2	445,1	0,2
2012	-320,5	60,1	152,2	39,9	472,7	0,6

Джерело: [19]

чих технологій [14, с. 61]; функціонування в галузі вертикально-інтегрованих комплексів, що буде сприяти підвищенню рентабельності хлібопекарського виробництва. Їх частка на даному ринку складає 25-30% [4, с. 5].

До зазначених заходів варто додати: підвищення якості хлібопродукції за рахунок харчових добавок при забезпеченні порівняно низьких витрат на всіх стадіях виробничого циклу; більш чітка організація збуту (власна мережа, ефективна реклама, широкий товарний асортимент, красива упаковка); творче використання корисного досвіду конкурентів; уміле маніпулювання ціновими чинниками конкурентної боротьби на не основні хлібобулочні вироби.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф. И. Стратегическое управление: Монография / И. Ансофф / Пер.с англ. Е. Л. Леонтьевой и др.; науч. ред., рец. Л. И. Евенко. – М.: Экономика, 2004. – 520 с.
2. Арестенко В. В. Методи і моделі оцінювання конкурентоспроможності підприємств АПК // Актуальні проблеми економіки. – 2008. – № 10 (88). – С. 10-15.
3. Бабина О. Є. Динамічний підхід до визначення поняття «конкурентоздатність» / О. Є. Бабина // С. 17-22. – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.advertology.ru.
4. Васильченко А. Н. Некоторые особенности функционирования рынка хлеба в Украине / А. Н. Васильченко // Хранение и переработка зерна. – 2013. – № 3. – С. 8-10.
5. Васильченко А. Н. Состояние и перспективы развития хлебопекарной промышленности в Украине / А. Н. Васильченко // Харчова наука і технологія. – 2009. – № 1. – С. 5-8.
6. Виробництво промислової продукції за видами в Україні: Статистичний бюлетень за 2012 р. – К.: Державна служба статистики України, 2012.
7. Дейнега О. В. Методологічні аспекти оцінювання конкурентоздатності підприємств [Електронний ресурс] // Наукові праці Вінницького національного технічного університету. Електронне наукове фахове видання. Відділ Логістика. – 2008. – С. 61–68. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/VNULP/Logistyka/2008_623/10.pdf. – Назва з екрану.
8. Державна програма активізації розвитку економіки на 2013-2014 роки / Затверджено постановою Кабінету Міністрів України від 27 лютого 2013 р. № 187 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?art_id =246247059.
9. Ємність внутрішнього споживчого ринку сільськогосподарської продукції та продовольства / за ред. академіка НААН О. М. Шпичака. К: ННЦ ІАЕ УААН, 2013. – 180 с.
10. Захарчин Г. М. та ін. Забезпечення конкурентоспроможності та розвиток організаційної культури підприємства: сучасна парадигма і прикладний аспект / Г. М. Захарчин, Л. С. Лісовська, А. А. Теребух: Монографія. – Львів: Видавництво Національного університету «Львівська політехніка», 2009. – 440 с.
11. Кіхая Ю. В. Сучасні тенденції розвитку хлібопекарської промисловості України / Ю. В. Кіхая // Економіка та управління національним господарством. Випуск ІІ (54). – 2014. – С. 82.
12. Моисеева Н. К. Современное предприятие: конкурентоспособность, маркетинг, обновление / Н. К. Моисеева, Ю. П. Анискин. – М: Внешторгиздат, 1999. – 304 с.
13. Офіційний сайт Держкомстату України. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua
14. Пітель Н. Я. Проблеми розвитку міжнародного бізнесу підприємств хлібопекарської галузі АПК України / Н. Я. Пітель // Зовнішня торгівля: економіка, фінанси, право. – 2011. – № 2. – С. 56-61.
15. Похильченко О. А. Конкурентоздатність: ознаки та чинники формування / О. А. Похильченко, Є. В. Крикавський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 5. – Т. 3. – С. 267-270.
16. Про затвердження Порядку формування цін на продовольчі товари, щодо яких запроваджено державне регулювання цін: Постанова Кабінет Міністрів України від 17.04.2008 р. № 373 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rada.gov.ua.
17. Ралко О. С. Дослідження ринку хліба та хлібобулочних виробів України / О. С. Ралко // Проблеми науки. – 2012. – № 8. – С. 39-44.
18. Сладкевич В. П. Сучасний менеджмент організації : навчальний посібник для студентів вищих навчальних закладів / В. П. Сладкевич, А. Д. Чернявський. – К.: МАУП, 2007. – 488 с.
19. Чистий прибуток (збиток) за видами економічної діяльності у 2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
20. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://carbofood.ru/novosti-mukomolnoj-i-xlebopekarnoj-promyshlennosti/dnepropetrovskaia-oblast-v-ianvare-2014-g-ostalas-liderom-po-proizvodstvy-hlebobylochnyh-izdelii-v-ykraine

УДК 338.242

Боковець В.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і адміністрування
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торгово-економічного університету

ЕФЕКТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ

EFFICIENCY OF CORPORATIVE REGULATION AT THE ENTERTAINMENT

АНОТАЦІЯ

У статті визначено основні теоретичні аспекти корпоративного управління підприємством. Визначено основні підходи щодо класифікації індикаторів корпоративного управління. Наведено напрями здійснення рейтингової оцінки корпоративного управління. Проаналізовано основні підходи щодо його класифікації. Досліджено основні показники ефективності корпоративного управління підприємством.

Ключові слова: корпорація, корпоративне управління, ефективність корпоративного управління, рейтинг ефективності корпоративного, показники корпоративного управління.

АННОТАЦИЯ

В статье определены основные теоретические аспекты корпоративного управления предприятием. Определены основные подходы к классификации индикаторов корпоративного управления. Приведены направления осуществления рейтинговой оценки корпоративного управления. Проанализированы основные подходы к их классификации. Исследованы основные показатели эффективности корпоративного управления предприятием.

Ключевые слова: корпорация, корпоративное управление, эффективность корпоративного управления, рейтинг эффективности корпоративного управления, показатели корпоративного управления.

ANNOTATION

In the article the basic theoretical aspects of corporate management. The main approaches to corporate governance. The basic approaches to its classification. The basic corporate performance management.

Keywords: corporation, corporate governance, corporate governance effectiveness, efficiency rating of corporate governance, performance management corporate governance.

Постановка проблеми. Сучасною тенденцією розвитку вітчизняної економіки стає формування великої кількості корпоративних утворень, переважно у формі акціонерних товариств. Тому від ефективності функціонування та кваліфікації управлінського апарату, від впровадження нових принципів корпоративного управління та від участі підприємств корпоративного сектора в політичному та соціальному житті країни залежить рівень її економічного розвитку. Однією з головних проблем у підвищенні рівня корпоративного управління є відсутність єдиної методики, яка дозволяє оцінити ефективність корпоративного управління. Проблема корпоративного управління зумовлена також неурегульованістю корпоративних відносин. Отже, виникає необхідність щодо розробки механізму корпоративного управління, який враховував би всі особливості функціонування підприємств корпоративного сектора та інтереси всіх зацікавлених суб'єктів корпоративних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значним теоретико-методологічним внеском з питань корпоративного управління є роботи таких науковців: О.М. Анісімова, Б.М. Андрушків, Т.Р. Антошко, О.Г. Білорус, Ю.Б. Винслов, С.М. Девіс, А. Демб, Л.В. Довгань, В.А. Євтушевський, Г.В. Козаченко, О.Г. Кошелєва, О.Р. Кібенко, М.І. Книш, Р.Р. Ларіна, О.А. Лобанова, Т.Г. Логутова, М.Ю. Мілявський, О.В. Мороз, Ф. Найбаер, Г.В. Назарова, М.І. Небава, І.Л. Сазонець, Дж. Салівен, В.Г. Федоренко, А.В. Череп.

Мета статті полягає у визначенні основних аспектів ефективності корпоративного управління на підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблеми розвитку корпоративного сектора висвітлено науковцями в різних аспектах, а саме: правове регулювання відносин, формування інформаційного поля корпорацій, управління фінансовими ресурсами корпорацій, управління розвитком корпорацій та гармонізація інтересів учасників корпоративного управління, розбудова системи корпоративних відносин, яка дозволяє повною мірою використовувати всі переваги акціонерної форми власності.

Корпорація – це організаційна структура, яка об'єднує необхідні ресурси для виробництва товарів та надання послуг населенню. Така форма господарювання 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 [3].

Система корпоративного управління передбачає розподіл прав та обов'язків між різними учасниками корпоративних відносин. Оскільки дивідендна політика є одним із проявів корпоративного управління, то в залежності від того, як саме здійснюватиметься така політика, буде залежати розвиток підприємства.

У вузькому розумінні корпоративне управління полягає у забезпеченні діяльності менеджерів щодо управління підприємством в інтересах власників-акціонерів. У широкому розумінні корпоративне управління – це захист та врахування інтересів як фінансових, так і нефінансових інвесторів, що роблять свій внесок у діяльність корпорації.

Таким чином, корпоративне управління – це управління організаційно-правовим полем бізнесу, оптимізацією організаційних структур, побудова внутрішньо- та міжфірмових відносин компанії відповідно до прийнятих цілей. Такий погляд на сутність корпоративного управління відображає взаємозв'язок корпоративного управління та управління інтегрованими корпоративними структурами [1].

Цілями корпоративного управління є підвищення ефективності функціонування корпорації і створення балансу інтересів зацікавлених сторін. Досягнення цих двох цілей стимулює добробут і розвиток суспільства, створює і підтримує ділове середовище, максимізує прибуток і прибутковість інвестицій, забезпечує довгостроковий ріст продуктивності. Дотримання вимог міжнародних стандартів гарантує відповідність інтересів корпорацій, інвесторів і суспільства, обмежуючи зловживання владою, перекачування активів, фінансові і моральні ризики, розтрату корпоративно-керованих ресурсів, що можуть бути викликані корисливою поведінкою корпоративних інсайдерів на шкоду інвесторам і суспільству. В остаточному підсумку проблема ефективності зводиться до корпоративної відповідальності й ефективного захисту інтересів інвесторів і суспільства.

Контроль і оцінка діяльності корпорації пов'язані з досить складною процедурою визначення критеріїв якості. Критеріями успішної діяльності виступають основні показники фінансового стану компанії. Однак роль найважливіших критеріїв може змінюватися залежно від того, яке значення надається цілям діяльності компанії та обов'язкам її керівників.

Єдиної моделі корпоративного управління, що працює у всіх країнах, немає. У той же час існують визначені стандарти, що застосовуються у всіляких правових, політичних і економічних контекстах. На основі цих стандартів рейтингові агентства, консультаційні фірми, дослідницькі центри розробляють інформаційно-аналітичні продукти, що тією чи іншою мірою характеризують якість корпоративного управління як в окремих компаніях, так і в країні в цілому.

На сьогоднішній день у світі існує декілька рейтингів та велика кількість інших різноманітних індикаторів, що характеризують ефективність корпоративного управління. Використання системного підходу до аналізу існуючих індикаторів корпоративного управління дозволило систематизувати їх за такими критеріями:

1) в залежності від суб'єктів, що їх розраховують:

– іноземні;

– вітчизняні.

До основних зарубіжних індикаторів слід віднести рейтинги агентства Standard & Poor's, CORE-рейтинг, рейтинг Brunswick UBS Warburg, Російського інституту директорів і рейтингового агентства «РІД – Експерт РА» тощо [1; 2]. До вітчизняних – Індекс корпоративного управління в Україні (УІРФР) та Рейтинг корпоративного управління підприємства рейтингового агентства «Кредит-рейтинг» [6];

2) в залежності від виду індикатора:

– рейтинг;

– індекс;

– коефіцієнт;

– ренкінг;

– інші індикатори.

3) в залежності від комплексності проведених розрахунків:

– макроіндикатори – дозволяють оцінити рівень корпоративного управління на основні нормативно-правових актів та їх відповідності міжнародним стандартам [2];

– мікроіндикатори – оцінюють лише якість корпоративного управління в окремому акціонерному товаристві [2];

– комплексні індикатори – оцінюють як стан державного регулювання корпоративного управління, так і якість корпоративного управління в окремому акціонерному товаристві.

4) в залежності від інформації, що використовується при розрахунках:

– ґрунтується лише на публічній інформації, яка відкрито оприлюднюється в засобах масової інформації та мережі Інтернет;

– ґрунтується як на публічній інформації, так і на інсайдерській інформації, отриманої від керівництва акціонерного товариства.

Ефективність корпоративного управління визначають як результат поєднання чотирьох факторів, які застосовують відповідно до національної або регіональної специфіки: особливості національного законодавства, тип власності, органи управління, суспільний тиск. Вивчаючи їх, можна досягнути глибшого розуміння національного «регуляційного» середовища, з яким взаємодіють корпорації.

Концептуалізація корпоративного управління за цими уявленнями дозволяє дослідити та зрозуміти сили, які впливають на компанію.

Можна ідентифікувати сили, від яких залежить поведінка компанії, і розглянути суперечливі вимоги, що впливають на її діяльність. Звичайно, ці елементи постійно змінюються. Причому не існує критеріїв, за якими можна скласти «рейтинг» регуляційних законів і норм, типів власності чи суспільних традицій як джерел впливу на корпорацію [1].

Рейтинг корпоративного управління передбачає проведення аналізу за такими двома напрямками:

1. Корпоративне управління у внутрішньому середовищі компанії, тобто аналіз ефективності

взаємодії між керівником, радою директорів, акціонерами, менеджерами та працівниками компанії. Головними об'єктами вивчення є внутрішня структура і методи корпоративного управління в компанії, співвідношення з кращими зразками світової практики. Поза межами такого аналізу залишаються зовнішні зацікавлені сторони – громадськість, місцева адміністрація, держава, споживачі, постачальники.

2. Корпоративне управління у зовнішньому середовищі, тобто аналіз ефективності правової, регулюючої й інформаційної інфраструктури конкретної країни. Об'єктом вивчення є ступінь можливого виливу зовнішніх факторів макроекономічного рівня на якість корпоративного управління в тій чи іншій компанії.

Виділено три основні групи показників, які є необхідними та достатніми при оцінці ефективності корпоративного управління:

1. Показники, що відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління:

– ступінь захищеності прав акціонерів;

– рівень участі зацікавлених осіб, ступінь розкриття інформації;

– рівень захисних заходів від поглинання компанії;

– рівень керівництва компанії;

– якісний рівень проведення аудиту та формування бухгалтерської звітності.

2. Показники, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності компанії:

– динаміка обсягу реалізації товарів;

– динаміка прибутку від звичайної діяльності до оподаткування;

– динаміка статутного капіталу;

– динаміка рентабельності акціонерного капіталу;

– динаміка рентабельності праці робітників апарату управління;

– динаміка показника дивідендної прибутковості акції;

– динаміка показника дивідендного виходу;

– динаміка ринкової капіталізації компанії.

3. Показники, що відображають ризики корпоративного управління:

– рівень ризику «розмивання» частки акціонерів в статутному капіталі;

– ступінь обґрунтованості введення трансфертного ціноутворення;

– ступінь імовірності банкрутства;

– рівень ризику від реорганізації компанії;

– рівень ризику від зміни корпоративної структури компанії (незавершеність консолідації холдингів);

– рівень ризику від відсутності представників міноритарних акціонерів у складі ради директорів;

– рівень ризику, пов'язаний з участю в акціонерних товариствах держави як акціонера.

Основним принципом корпоративного управління є розкриття інформації, що є інструментом виміру «прозорості» компанії. У даній групі розглядаються питання, пов'язані з виконанням компанією вимог законодавства до розкриття інформації на ринку цінних паперів і з наданням додаткової інформації на добровільній основі з метою більш повного інформування зацікавлених осіб про свою діяльність. Представлена емітентом інформація повинна бути достатньою, щоб інвестор міг скласти уявлення про діяльність компанії.

При розрахунку рейтингу досліджуються питання, що стосуються розкриття додаткової інформації на добровільній основі з метою більш повного інформування про свою діяльність зацікавлених осіб. У першу чергу визначається, чи надає компанія акціонерам яку-небудь додаткову інформацію, крім установленої законом, будь-які роз'яснення, що стосуються її діяльності, чи розкриває інформацію про стратегічні напрямки своєї діяльності і т.п. З'ясовується, чи існує в акціонерів можливість ставити компанії питання й одержувати на них відповіді. Для цього в акціонерні товариства надсилаються листи з проханням повідомити, як вирішується та чи інша проблема.

Порушення, що допускаються в галузі розкриття інформації, а також інформаційна закритість можуть свідчити про несумлінну практику корпоративного управління.

Аналіз відповідей на запитання щодо структури капіталу дозволяє встановити, наскільки акціонер має можливість орієнтуватися в структурі акціонерного капіталу компанії, оцінювати ризики, пов'язані з можливістю прийняття рішень в інтересах якихось визначених груп акціонерів. Для оцінки структури акціонерного капіталу вивчається надана товариством інформація про акціонерів, визначається, чи дозволяє інформація, що розкривається емітентом, зробити висновок про склад акціонерів, а також про можливість зосередження контрольного пакета акцій у власності однієї особи чи групи пов'язаних між собою осіб.

У системі корпоративного управління радам директорів відводиться важлива роль як механізму, що забезпечує управління компанією в інтересах акціонерів. Передбачається, що рада директорів несе відповідальність за стратегію розвитку компанії, контролює діяльність менеджерів, підтримує роботу системи внутрішнього регулювання діяльності компанії для забезпечення надійності інвестицій її акціонерів, а також активів компанії. При цьому неминуче можуть виникати конфлікти інтересів акціонерів, ради директорів і менеджменту.

Оцінка ради директорів і менеджменту здійснюється на основі аналізу статуту і внутрішніх положень компанії, що регулюють діяльність її органів управління, зокрема, досліджується відповідність порядку обрання і припинення повноважень органів управління (ради директорів, виконавчих органів) вимогам законодавства. Крім того, оцінюється роль ради директорів в управлінні компанією, розглядаються

питання, пов'язані з розподілом повноважень між радою директорів і виконавчим органом управління. Крім цього, з'ясовується, чи сформовані в раді директорів спеціальні комітети, наприклад, комітет з питань аудиту, у функції якого входять аналіз і нагляд за процесом підготовки і складання фінансової звітності і системою внутрішнього контролю. Досліджуються періодичність проведення засідань ради директорів, участь у голосуванні всіх членів ради директорів, питання, розглянуті на засіданнях. На підставі статуту й інших документів, що регламентують діяльність виконавчих органів управління, аналізуються питання, віднесені до їхньої компетенції.

Корпоративне управління повинне забезпечувати захист прав акціонерів, рівне ставлення до всіх акціонерів, у тому числі дрібних та іноземних. У методиці оцінюється, чи забезпечує корпоративне управління компанії захист основних прав акціонерів, визначених у базових Принципах корпоративного управління ОЕСР, зокрема права голосу (участь в загальних зборах акціонерів), а також права на отримання дивідендів.

Щоб скласти уявлення про політику компанії стосовно акціонерів, вивчаються статут та інші внутрішні документи компанії, відкриті для акціонерів. На основі опитувань аналітиків, що професійно займаються дослідженням діяльності компанії, з'ясовується, чи існують штучні бар'єри для участі акціонерів у загальних зборах. Ряд питань стосуються практики виплати дивідендів.

У окремому розділі оцінюються ризики «розмивання» частки акціонерів у статутному капіталі, трансферного ціноутворення, виведення активів, банкрутства, реорганізації, можливості зміни корпоративної структури компанії, а також ризики, пов'язані з участю в акціонерних товариствах держави як акціонера. Спеціально розглядаються питання можливості «розмивання» частки акціонерів у результаті емісії. Для цього встановлюється, до чиєї компетенції віднесені питання збільшення статутного капіталу. Визначається, чи встановлено заборону на оплату розташовуваних акцій негрошовими засобами, чи існують інші положення, що перешкоджають «розмиванню».

Щоб оцінити ступінь ризикованості компанії для акціонерів, аналізується можливість прийняття її органами управління рішень в інтересах якої-небудь однієї групи афілійованих осіб. Для цього встановлюється, чи є в статуті корпорації положення про необхідність розкриття членами ради директорів інформації про можливий конфлікт інтересів.

Участь держави як акціонера несе в собі для інших акціонерів компанії визначені ризики. Це пов'язано з неможливістю впливати на політику держави стосовно її власності, неефективністю управління державними пакетами акцій, прийняттям рішень, виходячи з політичної, а не економічної доцільності, а також існуванням конфлікту інтересів держави як власника, як споживача послуг (продукції) компанії і як регулятора ринку.

В оцінці якості корпоративного управління важливу роль відіграє ринкова історія конкретної компанії. В окремому розділі рейтингу розглядаються питання, що стосуються аудитора, ревізійної комісії, випадки застосування санкцій, досліджується практика підготовки фінансової звітності за міжнародними стандартами.

Висновки. Таким чином, корпоративне управління підприємством – це система взаємовідносин яка регулює правила та процедури щодо прийняття управлінських рішень, що стосується діяльності підприємства та здійснення контрольних процедур, а також розподіл прав та обов'язків між підрозділами відповідно до підприємства. Його ефективність полягає у підвищенні рівня конкурентоспроможності та прибутковості підприємства завдяки забезпеченню: рівноваги впливу та балансу учасників корпоративних відносин, фінансової прозорості та впровадження правил ефективного менеджменту й належного фінансового контролю.

Основними показниками ефективності корпоративного управління на підприємстві є показники, які відображають ступінь дотримання в компанії принципів корпоративного управління, що характеризують результати фінансово-господарської діяльності компанії та відображають ризики корпоративного управління.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Антоненко В.І. Корпоративне управління – важливий елемент менеджменту на підприємстві / В.І. Антоненко // Вісник КНТЕУ. – 2014. – № 3. – С. 120–128.
2. Леось А.Ю. Удосконалення корпоративного управління на підприємствах / А. Ю. Леось // Економіка і право. – 2013. – № 4. – С. 88–96.
3. Поліщук Т.О. Показники ефективності корпоративного управління на підприємствах: сучасні аспекти / Т.О. Поліщук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.dbuapa.dp.ua.
4. Тимощук В.В. Ефективність корпоративного управління в Україні / В.В. Тимощук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: nbuv.com.ua.
5. Цираненко Г.В. Корпоративне управління: значення та функції / Г.В. Цираненко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.rusnauka.com.

УДК 631.151.2:332.3(477.54)

Виноградeнко С.О.
здобувач кафедри економіки підприємства
Харківського національного аграрного університету
імені В.В. Докучаєва

ОЦІНКА ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

THE VALUATION OF THE INTENSIFICATION OF EMPLOYMENT OF LAND RESOURCES OF AGRICULTURAL ENTERPRISES IN KHARKIV OBLAST

АНОТАЦІЯ

У статті проведено оцінку інтенсифікації використання земельних ресурсів сільськогосподарських підприємств Харківської області методом статистико-математичного аналізу. Визначено динаміку змін земельних ресурсів області протягом досліджуваного періоду 2008–2014 рр., що свідчить про високий рівень розораності території. Результатом високого господарського освоєння земельного фонду є розвиток деградаційних процесів земель, що створює загрозу продовольчій безпеці області. Проведений аналіз свідчить про позитивну тенденцію до підвищення економічної ефективності інтенсифікації використання земельних ресурсів с.-г. підприємств області.

Ключові слова: інтенсифікація, земельні ресурси, результативні складники, матеріально-речові складники, економічна ефективність інтенсифікації.

АННОТАЦИЯ

В статье проведена оценка интенсификации использования земельных ресурсов сельскохозяйственных предприятий Харьковской области методом статистико-математического анализа. Определена динамика изменений земельных ресурсов области в течение исследуемого периода 2008–2014 гг., что свидетельствует о высоком уровне распаханности территории. Результатом высокого хозяйственного освоения земельного фонда является развитие деградационных процессов земель, что создает угрозу продовольственной безопасности области. Проведенный анализ свидетельствует о положительной тенденции к повышению экономической эффективности интенсификации использования земельных ресурсов сельскохозяйственных предприятий области.

Ключевые слова: интенсификация, земельные ресурсы, результативные составляющие, материально-вещественные составляющие, экономическая эффективность интенсификации.

ANNOTATION

In the article the valuation of the intensification of employment of land resources of agricultural enterprises of Kharkiv oblast was done by the method of statistical and mathematical analysis. Changes the dynamics of the land resources of area is certain during the investigated period 2008-2014, that testifies to the high level of thrown open of territory. The result of the high economic mastering of the land fundis development of degradation processes of land, that creates a threat to food safety in oblast. The conducted analysis has pointed the positive tendencies to the raising of the economical efficiency of the intensification of employment of land resources of agricultural enterprises in oblast.

Keywords: intensification, the land resources, effective constituents, materially-material constituents, economic efficiency of intensification.

Постановка проблеми. Існуючий двоїстий характер інтенсифікації використання земельних ресурсів полягає у одночасному отриманні як позитивного, так і негативного ефекту від впливу на агроекологічну систему. Позитивна його сторона полягає у зростанні економічної ефективності, негативна, особливо при не раціональному використанні, проявляється в погіршенні кругообігу органічних речовин, руйнуванні родючості ґрунту, зменшенні в ньому гумусу і підвищенні щільності, зменшенні біологічної активності рослин і тварин, зниженні їх стійкості до різних хвороб, порушенні біологічної рівноваги і водного балансу тощо [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам інтенсифікації використання земельних ресурсів та раціонального землекористування присвячено значну кількість наукових праць та розробок відомих учених, у роботах яких висвітлені питання ефективності інтенсифікації сільськогосподарського виробництва, оцінки інтенсифікації використання та охорони земельно-ресурсного потенціалу. Питання інтенсифікації використання земельних ресурсів розглядалися у працях таких відомих учених, як І.І. Лукінов, О.М. Онищенко, Т.І. Олійник, А.Я. Радченко, І.Н. Романенко, О.О. Сторожук, Г.М. Підлісецький, В.І. Перебийніс, П.Т. Саблук, О.Ю. Ермаков, О.В. Ульянченко, І.І. Червен, В.Й. Шиян, В.С. Шебанін та інші дослідники. Проте проблема залишається невирішеною, а в існуючих точках зору є розбіжності.

Мета статті полягає у визначенні динаміки змін складу і структури земельних ресурсів та темпів трансформації орних земель сільськогосподарських підприємств Харківської області, проведенні оцінки і аналізу результативних та матеріально-речових складників економічної ефективності інтенсифікації використання земельних ресурсів методом статистико-математичного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Слобожанщина традиційно є стратегічним регіоном для аграрної сфери України. Питома вага Харківської області в структурі земельного фонду країни становить 5,2%, причому на с.-г. угіддя у 2014 р. припадало 5,8%, на лісовкриті площі – 3,9%, на забудовані землі – 4,8%, на відкриті заболочені землі – 3,2%, на відкриті землі без рослинного покриву або з незначним рослинним покривом – 3,3%, на інші землі – 4,9%. Уже на підставі цих даних бачимо, що в цілому структура земельного фонду області

визначається відносно вищим сільськогосподарським освоєнням території, ніж у країні.

Склад і структура земельних угідь Харківської області протягом останніх років у цілому не зазнали суттєвих змін (табл. 1), однак темпи трансформації орних земель в інші види угідь не можна визнати задовільними. При цьому багато дослідників вважають, що тенденція надмірного екологічно необґрунтованого сільськогосподарського освоєння території області зберігається до цього часу, із чим можна погодитися лише частково, оскільки за екологобезпечного використання с.-г. угідь екологічних проблем не виникає.

У динаміці зміни земельних ресурсів Харківської області протягом 2008–2014 рр. спостерігалося скорочення площі с.-г. угідь на 5,2 тис. га за одночасного збільшення лісовкритих і забудованих земель, відповідно, на 1,2 тис. га й 2,9 тис. га. Аналіз структури земельного фонду області (рис. 1) свідчить, що у 2014 р. 76,8% території області було зайнято с.-г. угіддями, під лісами й іншими лісовкритими площами зайнято 13,3% території, забудовані землі займали 3,9%, землі під пісками, ярами й іншими відкритими землями без рослинного покриву – 1,1%, відкриті заболочені землі – 1,0%, під водою – 1,9%, інші землі – 1,9% території області.

Рівень розораності території Харківської області становить 61,4%, а рівень лісистості – 13,3%. Інтенсивне використання земельного фонду в регіоні значною мірою визначає екологічну ситуацію й негативно впливає на наступний її розвиток стосовно земельних ресурсів.

Так, наприклад, у 2010 р. на території Харківської області обліковувалось 1192,4 тис. га земель, підданих ерозії, що становить 38,0% від загальної площі області, та 13,7 тис. га підтоплених земель або 0,4% [4].

У ґрунтовому покриві Харківської області переважають чорноземи типові (39,4%), звичайні глибокі (34,6%), звичайні (11,7%) та опідзолені (6,4%). Найродючішими є чорноземи типові й опідзолені ґрунти. Чорноземи звичайні глибокі та звичайні внаслідок більшої посушливості кліматичних умов мають меншу родючість. У ґрунтовому покриві області 40% площі займають ксероморфні види основних типів ґрунтів. Вони внаслідок формування на схилах

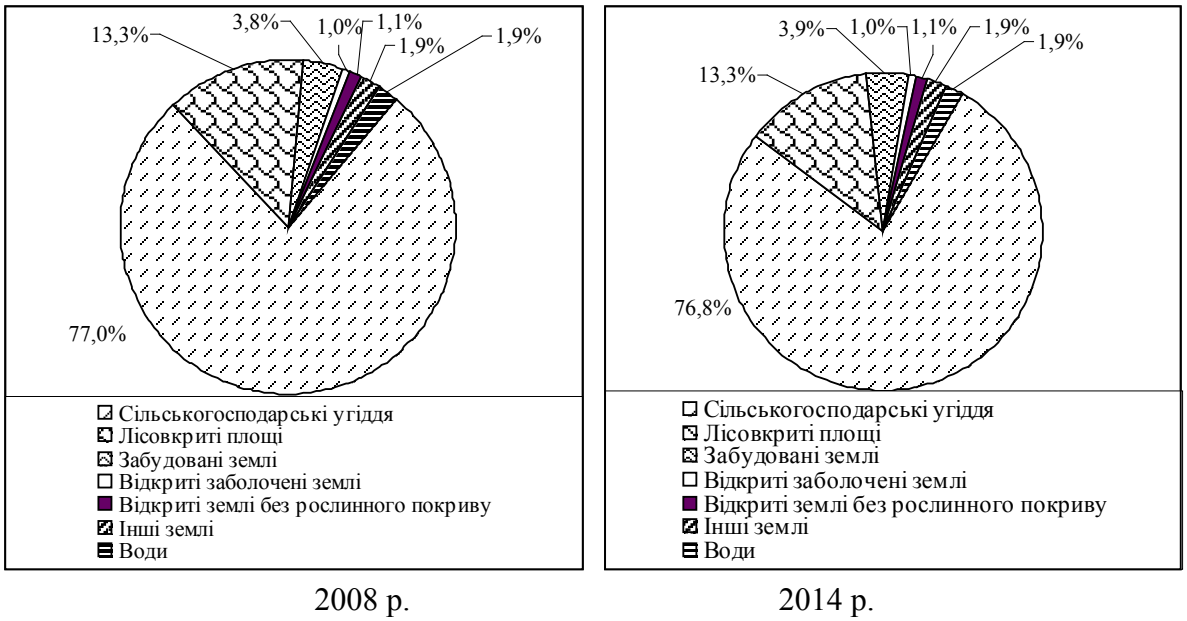


Рис. 1. Структура земельного фонду в Харківській області у 2008 та 2014 рр., %

Джерело: побудовано автором на основі даних таблиці 1

Таблиця 1

Земельний фонд Харківської області й динаміка його зміни (станом на 1 січня), тис. га

Види земельних угідь	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Сільськогосподарські угіддя	2419,0	2418,8	2419,0	2418,7	2418,7	2416,2	2413,8
Лісовкриті площі	416,5	415,5	416,4	416,6	416,5	416,9	417,7
Забудовані землі	120,2	121,2	120,6	121,3	121,3	123,1	123,1
Відкриті заболочені землі	30,8	30,6	30,6	30,7	30,6	31,4	31,9
Відкриті землі без рослинного покриву	34,2	33,8	34,0	33,6	33,8	33,6	33,6
Інші землі	60,4	61,1	60,0	60,1	60,1	60,1	61,1
Води	60,7	60,8	61,2	60,8	60,8	60,5	60,6
Усього	3141,8	3141,8	3141,8	3141,8	3141,8	3141,8	3141,8

Джерело: авторські розрахунки на основі даних [2; 3]

і, відповідно, гіршого вологозабезпечення мають менший на 15–30% потенціал продуктивності. Серед інших менш поширених ґрунтів області в сільськогосподарському виробництві використовують лучно-чорноземні та лучні переважно солонцювато-солончакуваті ґрунти (23 тис. га), чорноземи на пісках (7,7 тис. га) тощо. Лучно-болотні та болотні ґрунти (0,07 тис. га) фактично не використовують. Серед орних земель області нараховують 152,2 тис. га кислих і 58,5 тис. га солонцевих ґрунтів, які потребують постійної хімічної меліорації. Загальна облікова площа зрошуваних земель становить 90,7 тис. га, які є значним резервом збільшення валового збору сільгосппродукції, проте їх ґрунтово-меліоративний стан не відповідає сучасним науковим і технологічним умовам [4].

Із загальної площі с.-г. угідь Харківської області, яка у 2014 р. дорівнювала 2416,6 тис. га, рілля становило 79,8% (1928,6 тис. га), сінокоси та пасовища – 17,5% (424,1 тис. га), перелоги – 0,7% (14,5 тис. га), багаторічні насадження – 2,0% (49,4 тис. га), що наочно відображено на рисунку 2. Рівень розораності сільгоспугідь, на думку вчених, перевищує екологічно допустимі норми через екстенсивний спосіб ведення землеробства та нераціональну структуру с.-г. угідь за надзвичайно низької частки природних кормових угідь, на які припадає лише 11,8%.

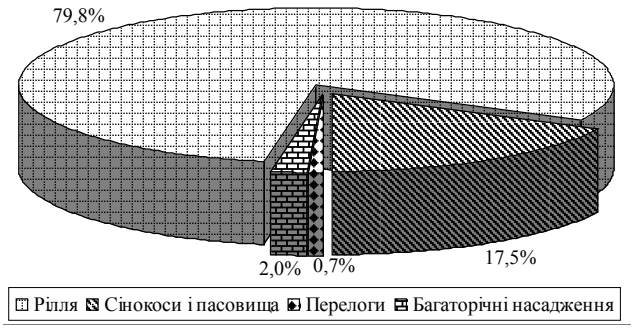


Рис. 2. Структура сільськогосподарських угідь Харківської області у 2014 р., %

Джерело: побудовано автором на основі даних [5]

За роки земельної реформи в структурі с.-г. угідь Харківської області відбулися деякі зміни. Так, питома вага ріллі в площі с.-г. угідь зменшилася відповідно з 81,0% у 1992 р. до 79,8% у 2014 р., водночас з'явилися перелоги загальною площею 14,5 тис. га. Тобто спостерігаються незначні позитивні тенденції в зміні структури угідь, що ведуть до зменшення розораності земель області, яка все ще залишається висо-

Таблиця 2

Матеріально-речовий складник інтенсифікації використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Показники	Роки							Тенденція зміни
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Ступінь господарського використання землі, %*	69,1	69,3	69,3	69,4	69,7	69,4	69,1	y = 69,23 + 0,021 t
Ступінь розораності, %*	83,6	83,6	83,9	83,9	84,0	84,2	83,6	y = 83,64 + 0,046 t
Ступінь меліорованості, %	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	4,3	y = 4,3 – 6E-16
Питома вага інтенсивних культур у загальній посівній площі, %	31,2	28,8	45,9	41,0	47,3	44,6	46,2	y = 29,57 + 2,79 t
Інтегральний коефіцієнт інтенсивності використання землі	0,190	0,190	0,190	0,190	0,190	0,191	0,190	y = 0,190 + 7E-0,5 t
Щільність поголів'я, ум. гол.								
Унесено на 1 га посівної площі: органічних добрив, т	0,4	0,5	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	-
мінеральних добрив, кг д. р.	58	49	54	54	60	68	67	y = 48,43 + 2,54 t
Припадає на 1 га с.-г. угідь:								
виробничих витрат, грн.	2996	3010	3652	4643	5399	6080	7382	y = 1731 + 751,6 t
поточних витрат, грн.	2830	2815	3431	4390	5083	5719	6944	y = 1630 + 707,2 t
енергетичних ресурсів, кВт	2,5	2,4	1,9	1,7	1,8	1,8	1,9	y = -2,44 – 0,111 t
Припадає на 1 га ріллі в рослинництві, грн.:								
виробничих витрат	2308	2138	2575	3614	4287	4641	5732	y = 1186 + 606,8 t
поточних витрат	2168	1975	2393	3398	4023	4322	5340	y = 1111 + 565,7 t
витрат на мінеральні добрива	413	333	371	578	643	679	809	y = 239,1 + 76,86 t
Виробничі витрати на 1 га посіву, грн.:								
зернових	2000	1953	2216	3180	3685	4183	4909	y = 1067 + 523,4 t
соняшнику	2580	2240	2206	3293	4108	4545	5112	y = 1425 + 503,9 t
картоплі	9642	10420	10862	16191	21564	15105	19413	y = 7687 + 1764 t
цукрових буряків	5264	5506	5623	6339	7790	7147	11806	y = 3486 + 895,5 t

** Сільськогосподарські підприємства та господарства населення*

Джерело: авторські розрахунки на основі даних [6–10]

кою. Проте цей процес ще недостатньо впливає на загальний екологічний стан сільськогосподарських угідь.

Внесення органічних добрив за аналізований період перебувало на рівні 0,4 т/га посівної площі, а мінеральних – зростало в середньому на 2,5 кг д. р./га посівної площі (R^2 = 0,609), і становило у 2014 р. 67 кг д. р., що на 26,4% більше, ніж у 2008 р., але на 18,3% менше, ніж в Україні. Сільськогосподарські підприємства Харківської області мають вищі показники землезабезпеченості, ніж в Україні, і характеризуються тенденцією до зростання, зокрема, навантаження на одного працівника с.-г. угідь щороку підвищувалося на 1,27 га (R^2 = 0,798), у тому числі ріллі – на 1,33 га (R^2 = 0,821). Енергозабезпеченість сільськогосподарських підприємств Харківської області щороку знижувалася на 0,11 кВт/га (R^2 = 0,572), при цьому якщо у 2008 р. обласні показники переважали національні, то у 2014 р. ситуація була протилежною.

У 2014 р. на 1 га ріллі в рослинництві припадало 5 732 грн. виробничих витрат, у тому числі 5 340 грн. поточних витрат, з яких 809 грн. – витрати на мінеральні добрива, що у 2,5 рази, 2,5 та 2 рази більше, ніж у 2008 р., при цьому вони в середньому за рік зростали на 607 грн. (R^2 = 0,941), 566 (R^2 = 0,937) і 77 грн (R^2 = 0,866) відповідно. Як і в Україні, сільськогосподарські підприємства Харківської області серед досліджуваних культур найбільше витрачають коштів під час вирощування картоплі, проте майже вдвічі менше, ніж у цілому в державі; менш інтенсивно вкладають кошти у вирощування цукрових буряків і зернових, проте більше затрачають на вирощування соняшника. На 1 га посіву зернових виробничі витрати у 2014 р. становили 4 909 грн., соняшника – 5 112 грн., картоплі – 19 413 грн., цукрових буряків – 11 806 грн., що у 2,5 рази, 2,0, 2,0 та 2,2 рази більше, ніж у 2008 р.

Отже, сільськогосподарські підприємства Харківської області менш інтенсивно використовують земельні ресурси, ніж у цілому в Україні, однак у часі інтенсивність землекористування підвищувалася. Тож цілком логічно припустити, що й результативність інтенсифікації використання земельних ресурсів у підприємствах області буде нижчою, ніж у середньому в господарствах держави (табл. 3).

Аналізуючи результативний складник інтенсифікації використання земельних ресурсів, слід зазначити, що сільськогосподарські підприємства Харківської області поступаються середньоукраїнським даним за врожайністю зернових, цукрових буряків і картоплі, а за врожайністю соняшника мають певні переваги.

При цьому середньорічний приріст урожайності зернових (1,89 ц/га (R^2 = 0,203)) та картоплі (5,29 ц/га (R^2 = 0,180)) залишається меншим за середні в Україні показники, а за середньорічним приростом урожайності соняшника (1,91 ц/га (R^2 = 0,756)) та цукрових буряків (33,4 ц/га (R^2 = 0,528)) область випереджає середньонаціональні показники. На відміну від середніх даних в Україні в Харківській області виробництво приросту живої маси ВРХ з розрахунку на 100 га с.-г. угідь зростало на 0,19 ц щороку в середньому (R^2 = 0,307) й досягло у 2014 р. 10,8 ц, що на 11,3% більше, ніж у 2008 р., та на 22,7% більше за аналогічний показник в Україні. Виробництво молока на 100 га с.-г. угідь щороку зростало на 11,2 ц (R^2 = 0,851) й сягнуло 206,8 ц у 2014 р., що на

Таблиця 3

Результативний складник інтенсифікації використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Показники	Роки							Тенденція зміни
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Урожайність, ц/га:								
зерна	39,2	27,0	19,3	37,5	28,5	39,9	45,2	y = 26,23 + 1,89 t
соняшнику	18,5	18,3	16,6	24,7	23,2	28,8	27,1	y = 14,83 + 1,91 t
цукрових буряків	301	203	146	272	351	365	437	y = 162,7 + 33,4 t
картоплі	92	60	57	122	62	106	109	y = 65,71 + 5,29 t
Вироблено на 100 га с.-г. угідь, ц: приросту ж. м. ВРХ	9,7	9,2	9,3	8,4	9,6	10,1	10,8	y = 8,81 + 0,193 t
молока	134,6	148,6	150,3	142,5	174,2	185,3	206,8	y = 118,3 + 11,21 t
вовни	0,017	0,018	0,017	0,017	0,014	0,013	0,013	y = 0,019 – 0,0009 t
Вироблено на 100 га ріллі, ц: зерна	2732,8	1759,0	879,6	2320,2	1723,8	2686,3	3018,1	y = 1652 + 126,9 t
цукрових буряків	627,9	377,8	362,4	690,5	581,8	223,8	729,2	y = 482,6 + 7,69 t
свинини	8,3	10,7	13,9	11,1	7,2	16,9	20,6	y = 6,59 + 1,52 t
Вироблено на 100 га посіву зернових:								
яєць, тис. шт.	77,2	84,0	132,2	127,3	109,6	110,2	97,4	y = 92,5 + 3,23 t
приросту ж. м. птиці, ц	29,4	34,5	42,1	28,1	29,6	35,9	38,7	y = 31,4 + 0,65 t

Джерело: авторські розрахунки на основі даних [11]

53,6% більше проти 2008 р. та на 42,2% більше за аналогічний показник в Україні. Таким чином, загалом інтенсифікація використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області була результативною, причому в часі результативність підвищувалася, однак за багатьма показниками вона була менш результативною, ніж у цілому в Україні. Як результат, за багатьма показниками, але не за всіма, економічна ефективність інтенсифікації використання земельних ресурсів виявилася нижчою в підприємствах області за середній рівень у країні (табл. 4).

Аналізуючи показники виробництва валової, товарної та чистої продукції з розрахунку на 100 га с.-г. угідь, слід зазначити, що вони мають чітку тенденцію до зростання, яке становило в середньому за рік, відповідно, 77,2 тис. грн. (R^2 = 0,859), 100,0 (R^2 = 0,928), 44,4 (R^2 = 0,891) та 22,0 тис. грн. (R^2 = 0,681), що забезпечило збільшення цих показників у звітному році порівняно з базисним відповідно у 2,4 рази, 3,2, 3,6 та 7,7 рази відповідно. Показники землевіддачі за валовою, товарною та чистою продукцією й прибутком хоч і коливалися за роками, проте загалом мали тенденцію до підвищення. Аналогічний висновок можна зробити й стосовно коефіцієнтів окупності усіх виробничих витрат. У 2014 р. на 100 га ріллі було одержано 660,5 тис. грн. валової продукції рослинництва, 723,4 тис. грн. товарної продукції, 345,4 тис. грн. чистої продукції та 157,3 тис. грн. прибутку, що, відповідно, в 1,4 рази, 3,4, 3,9 та 7,6 рази більше проти показників 2008 р., тобто в середньому за рік вони, відповідно, зростали на 40,5 тис. грн. (R^2 = 0,491), 82,1 (R^2 = 0,901), 40,1 (R^2 = 0,872) та 19,6 тис. грн. (R^2 = 0,636).

Таблиця 4

Економічна ефективність інтенсифікації використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області

Показники	Роки							Тенденція зміни
	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	
Одержано на 100 га с.-г. угідь, тис. грн.: вал. прод. в пост. цінах 2010 р.	298,8	248,3	399,4	617,5	531,0	652,7	706,0	y = 184,5 + 77,21 t
товарної продукції	278,2	318,7	358,0	497,7	653,9	639,0	899,5	y = 120,7 + 100 t
чистої продукції	105,9	103,1	168,3	237,0	283,9	246,8	385,5	y = 41,24 + 44,35 t
прибутку	22,1	9,5	52,5	104,6	119,4	60,3	171,1	y = -10,86 + 21,98 t
Землевіддача за: валов. прод. в пост. цінах 2010 р.	0,328	0,237	0,360	0,556	0,272	0,335	0,362	y = 0,32 + 0,0075 t
товарною продукцією	0,306	0,304	0,322	0,448	0,335	0,328	0,461	y = 0,283 + 0,019 t
чистою продукцією	0,116	0,098	0,152	0,213	0,146	0,127	0,198	y = 0,11 + 0,0106 t
прибутком	0,024	0,009	0,047	0,094	0,061	0,031	0,088	y = 0,015 + 0,009 t
Коефіцієнт окупності усіх виробн. витрат: валов. прод. в пост. цінах 2010 р.	0,997	0,825	1,094	1,330	0,984	1,074	0,956	y = 0,99 + 0,0095 t
товарною продукцією	0,929	1,059	0,980	1,072	1,211	1,051	1,219	y = 0,92 + 0,039 t
чистою продукцією	0,354	0,342	0,461	0,511	0,526	0,406	0,522	y = 0,35 + 0,025 t
прибутком	0,074	0,032	0,144	0,225	0,221	0,099	0,232	y = 0,049 + 0,024 t
Одержано на 100 га ріллі, тис. грн.: валов. прод. рослин-ва в пост. цінах 2010 р.	466,7	357,9	288,1	501,7	427,6	564,9	660,5	y = 304,6 + 40,53 t
товарної продукції рослин-ва	214,6	248,0	264,6	385,5	543,5	494,1	723,4	y = 82,31 + 82,05 t
чистої продукції рослинництва	89,6	89,2	143,7	213,7	254,2	211,8	345,4	y = 32,07 + 40,11 t
прибутку рослин-ва	20,7	14,8	49,9	103,5	114,2	51,6	157,3	y = -5,1 + 19,56 t
Коефіцієнт окупності виробничих витрат у рослинництві: валов. прод. в постійних цінах 2010 р.	2,022	1,674	1,119	1,388	0,997	1,217	1,152	y = 1,888 – 0,130 t
товарною продукцією	0,930	1,160	1,028	1,067	1,268	1,065	1,262	y = 0,962 + 0,037 t
чистою продукцією	0,388	0,417	0,558	0,591	0,593	0,456	0,603	y = 0,41 + 0,0 27 t
прибутком	0,090	0,069	0,194	0,286	0,266	0,111	0,274	y = 0,083 + 0,025 t
Коефіцієнт окупності поточних витрат у росли-ві: валов. прод. в пост. цінах 2010 р.	2,152	1,812	1,204	1,476	1,063	1,307	1,237	y = 2,02 – 0,139 t
товарною продукцією	0,989	1,256	1,106	1,134	1,351	1,143	1,355	y = 1,031 + 0,040 t
чистою продукцією	0,413	0,452	0,601	0,629	0,632	0,490	0,647	y = 0,436 + 0,029 t
прибутком	0,095	0,075	0,209	0,305	0,284	0,119	0,295	y = 0,088 + 0,027 t
Рівень рентабельності с.-г. виробництва, %	9,0	3,2	17,6	27,5	23,0	10,8	24,2	y = 7,01 + 2,36 t
у т. ч.: рослинництва	10,7	6,3	23,3	36,7	26,6	11,7	27,8	y = 11,1 + 2,34 t

Джерело: авторські розрахунки на основі даних [11]

Висновки. Таким чином, коефіцієнти окупності виробничих витрат у рослинництві валовою продукцією, на жаль, мають негативну тенденцію, однак за товарною та чистою продукцією й прибутком вони зростають. Аналогічна ситуація спостерігається й у динаміці коефіцієнтів окупності поточних витрат у рослинництві. Рівень рентабельності сільськогосподарського виробництва, у тому числі рослинництва, має позитивну тенденцію, підвищуючись у середньому за рік на 2,3%.

Отже, статистико-математичний аналіз засвідчив наявність позитивної тенденції до підвищення економічної ефективності інтенсифікації використання земельних ресурсів у сільськогосподарських підприємствах Харківської області.

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. Довкілля Харківської області 2013 р.: стат. зб. / Гол. управління статистики у Харківській області. – Х., 2014. – 124 с.
3. Земельний фонд та земельні відносини Харківської області [Електронний ресурс]. – Режим доступу: kharkovzem.gov.ua'assets/files/PI/UDZK/Dovidnuk.
4. Стан земельних ресурсів та ґрунтів у Харківській області (регіональна доповідь) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://5ka.at.ua/load/ekologija/stan_zemelnikh_ resursiv_ta_ gruntiv_u_kharkivskij_oblasti_regionalna_dopovid/18-1-0-10815.
5. Харківська область у 2014 році: стат. щорічник. – Х., 2015. – 535 с.
6. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2010 року: стат. бюл. / Держкомстат. – К., 2010. – 53 с.
7. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2011 року: стат. бюл. / Держслужба статистики. – К., 2011. – 53 с.
8. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2012 року: стат. бюл. / Держслужба статистики. – К., 2012. – 53 с.
9. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2013 року: стат. бюл. / Держслужба статистики. – К., 2013. – 53 с.
10. Посівні площі сільськогосподарських культур під урожай 2014 року: стат. бюл. / Держслужба статистики. – К., 2014. – 53 с.
11. Сільське господарство Харківської області: стат. зб. / Відп. за вип. К.П. Воловікова. – Х., 2014. – 124 с.

УДК 331.1

Войтович А.В.
студентка
Київського національного університету
імені Тараса Шевченка

ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД

IDENTIFICATION OF PERSONNEL MANAGEMENT PURPOSES: COMPETENCE APPROACH

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розробці методичних рекомендацій щодо оцінювання персоналу підприємства на основі компетентнісного підходу, які дозволяють визначити вплив кожної окремої компетенції, а також їх груп на загальний рівень оцінки стану персоналу. Особливу увагу приділено визначенню вагомостей окремих компетенцій в загальній моделі, що дає можливість отримання об'єктивної оцінки за достатньо широким переліком складових. Використання запропонованих рекомендацій дозволяє визначити пріоритетні напрями управління персоналом.

Ключові слова: персонал, оцінювання, компетенції, компетентнісний підхід, цілі управління персоналом.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке методических рекомендаций для оценки персонала предприятия на основе компетентностного подхода, которые позволяют определить влияние каждой отдельной компетенции, а также их групп на общий уровень оценки состояния персонала. Особое внимание уделено определению весомостей отдельных компетенций в общей модели, что дает возможность получения объективной оценки достаточно широким перечнем составляющих. Использование предложенных рекомендаций позволяет определить приоритетные направления управления персоналом.

Ключевые слова: персонал, компетенции, компетентностный подход, цели управления персоналом.

ANNOTATION

The article is given over development of best practices of performance appraisal based on competency approach intended to determine the impact of each individual competencies and their groups to the overall assessment of the staff. Particular attention is given to the importance of individual competence in the general model, which makes it possible to obtain an objective assessment for wide list of components. Using the proposed guidelines to determine priority areas of personnel management.

Keywords: staff, competence, competence approach, purpose of personnel management.

Постановка проблеми. В сучасних умовах глобальної конкуренції успіх діяльності організації значною мірою залежить від потенціалу персоналу. Так, саме персонал є основним елементом внутрішнього середовища, який спроможний сформувати та реалізувати конкурентні переваги організації.

Головним завданням сучасного етапу розвитку економіки України є подолання фінансово-економічної кризи та забезпечення економічного зростання. Його вирішення неможливе без підвищення ефективності діяльності персоналу організацій на основі використання сучасних управлінських концепцій та підходів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду окремих організаційних та соціально-економічних аспектів управління персоналом присвячено праці Е. Альтмана, М. Армстронга, Р. Беккера, Г. Десслера, А. Маршалла, А. Маслоу, М. Мескона, М. Мілера, Х. Мінцберга, М. Портера та ін. Серед вітчизняних учених проблеми діяльності персоналу досліджували В.Л. Андрущенко, І.Т. Балабанов, С.Б. Барнгольц, Т.Б. Бердикова, Т.В. Білорус, М.А. Болюх, В.З. Бурчевський, О.Д. Василик, Г.Л. Вознюк, В.Г. Герасимчук, М.І. Горбатюк, А.В. Єфімов, А.Г. Загородній, І.Ф. Зинов'єв, І.В. Зятковська, Е.А. Ігнатова, В. Подольська, В.М. Порохня, К.Д. Скрипник та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак при всій важливості проведених досліджень ряд положень щодо діяльності персоналу залишаються невизначеними і потребують подальшого вивчення. Розробка концептуальних підходів до розгляду діяльності персоналу ускладнена відсутністю достатньої інформації. Все це обумовлює необхідність подальшого розвитку теоретичних і прикладних досліджень з питань управління персоналом.

Мета статті полягає у розробці методичних рекомендацій щодо обґрунтування цілей управління персоналом на основі компетентнісного підходу та визначенні можливості практичного застосування цих рекомендацій.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день практика прийняття кадрових рішень показує, що більшість з них приймаються інтуїтивно, без використання будь-яких наукових методів та інструментів. У своєму дослідженні ми хотіли б звернути увагу на компетентнісний підхід та можливості його використання у прийнятті відповідних управлінських рішень.

За останні 20 років компетентнісний підхід обґрунтовано став одним з найбільш ефективних та популярних методів в управлінні персоналом. Поряд з цим, як це не дивно, не існує єдиної позиції науковців як до розуміння сутності компетенцій, так і до їх класифікації. Також в теорії та практиці управління практично відсутні науково-обґрунтовані методи прийняття кадрових рішень на основі компетентнісного підходу. Аналіз останніх досліджень виявив

нестабільність в підходах до розробки моделі компетенцій та, як результат, наявність різних авторських моделей.

В основу розробленого нами методичного підходу покладено модель компетенцій, запропоновану Г.Р. Латфулліною та ін. у підручнику «Організаційна поведінка» (рис. 1), яка передбачає аналіз і подальшу оцінку успішності роботи працівника керівної ланки за 20 компетенціями, що поділені на п'ять груп: управлінські навички, навички прийняття рішень, мотивація, індивідуальні риси та міжособистісні навички [1].

Для того щоб процес управління персоналом був об'єктивнішим і систематичним, треба застосувати формальний аналіз рішень, який об'єднує судження та оцінки респондентів (експертів) в одне ціле і передбачає застосування ряду моделей рішень. У теорії прийняття рішень це були моделі, які пов'язані з вибором кращої альтернативи із наперед визначеної сукупності альтернатив. Дотримання такого принципу щодо прийняття кадрового рішення дає саме застосування методу аналізу ієрархій [3, с. 12].

Метод аналізу ієрархій є математичною процедурою для ієрархічного представлення елементів, які визначають суть будь-якої проблеми, тому для дослідження був обраний саме цей метод. Він складається з декомпозиції проблеми на простіші складові частини і подальшої обробки суджень особи, яка приймає рішення, по парним порівнянням. В результаті може бути відображено відносний ступінь (інтенсивність) взаємодії елементів в ієрархії. Ці судження потім відображаються в вигляді чисел [4].

Метод передбачає проведення аналізу ієрархій в декілька етапів.

Першим етапом застосування методу аналізу ієрархій є структурування проблеми у вигляді ієрархій або сітки. В найбільш елементарному вигляді ієрархія будується з вершини (цілі – з точки зору управління), через проміжкові рівні (критерії, від яких залежать наступні рівні) до самого нижчого рівня, який в загальному випадку є набором альтернатив.

За основу візьмемо п'ять груп компетенцій:

• управлінські навички: планування та організація, управління людьми, розвиток підлеглих, лідерство;

• навички прийняття рішень: аналіз проблем, збір інформації, комерційне мислення, системність мислення;

• мотивація: ініціативність, орієнтація на якість, націленість на результат, саморозвиток;

• індивідуальні риси: стресостійкість, адаптивність, відповідальність, позитивне мислення;

• міжособистісні навички: міжособистісне розуміння, робота в команді, переконлива комунікація, побудова взаємовідносин.

На наступному етапі виокремлені підсистеми порівнюються попарно по відношенню до їх дії на процес розвитку персоналу організації. Система попарних порівнянь приводить до результату, який може бути представлений у вигляді зворотньосиметричної квадратичної матриці. Елементом матриці $a\ (i,\ j)$ є інтенсивність прояву елементу ієрархії i до елементу ієрархії j, яка оцінюється за шкалою інтенсивності від 1 до 9, де бальні оцінки мають наступне значення [3, с. 14]:

1 – рівна можливість;

3 – помірна перевага одного елементу над іншим;

5 – суттєва або сильна перевага;

7 – значна перевага;

9 – більш значна перевага;

2, 4, 6, 8 – проміжні значення.

Побудова матриці попарних порівнянь відбувається на основі принципу дискримінації та

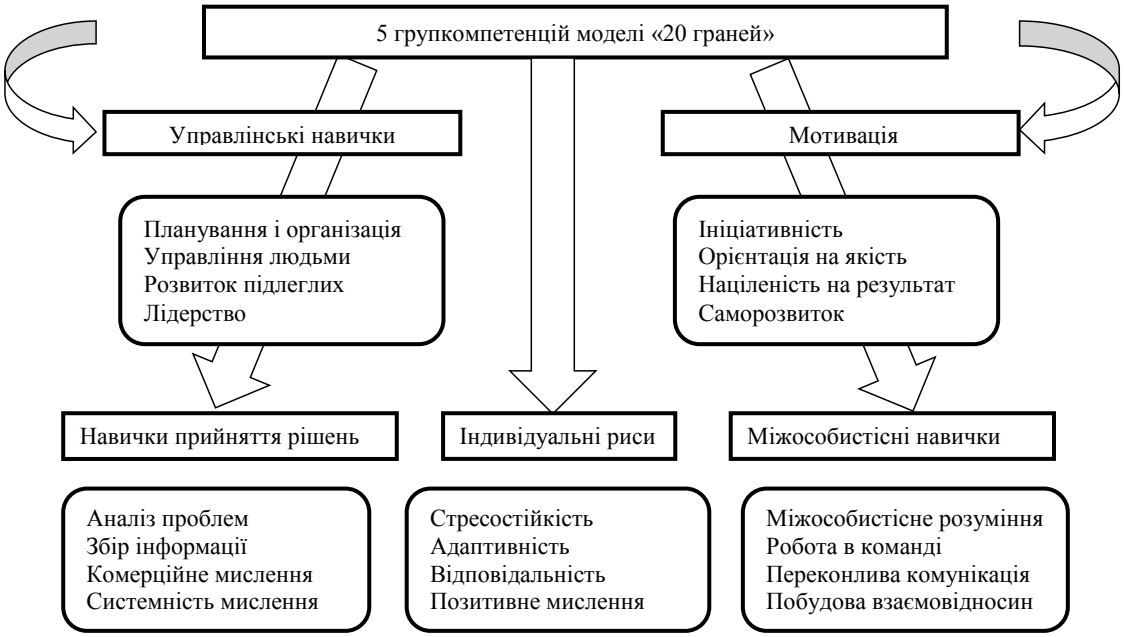


Рис. 1. Модель компетенцій керівника [2]

порівняння суджень. Якщо при порівнянні першого судження і з другим судженням j отримаємо значення $a\ (i, j) = b$, то при порівнянні другого судження з першим отримаємо кількісну оцінку $a\ (i, j) = 1/b$.

При порівнянні суджень ставляться питання: яка з підсистем переважає? яка з них найбільш ймовірнісна? яка з них більш вагома?

Матриця попарних порівнянь будується як на верхньому, так і на нижньому рівнях ієрархії. На верхньому рівні будується квадратна матриця основних підсистем відносно груп компетенцій, а також матриця складових, що впливають на процес вибору напряму розвитку персоналу, а на нижньому – декілька матриць попарних порівнянь в різних комбінаціях відносно вибору варіантів поведінки з урахуванням пріоритетів основної матриці верхнього рівня.

В результаті проведеного дослідження було побудовано матриці попарних порівнянь для груп компетенцій персоналу, згідно з обраною моделлю компетенцій, а також для їх складових (табл. 1, 2).

Обробка результатів матриць (табл. 1, 2) дозволяє отримати основні параметри матриці суджень та побудувати вектор пріоритетів

Таблиця 1

Матриця 1-го рівня порівняння складових окремих груп компетенцій персоналу

Управлінські навички				
	Планування та організація	**Управління людьми**	**Розвиток підлеглих**	**Лідерство**
Планування та організація	1	1	3	1/3
Управління людьми	1	1	5	1/5
Розвиток підлеглих	1/3	1/5	1	3
Лідерство	3	5	1/3	1
Навички прийняття рішень				
	Аналіз проблем	**Збір інформації**	**Комерційне мислення**	**Системність мислення**
Аналіз проблем	1	3	5	1/3
Збір інформації	1/3	1	3	5
Комерційне мислення	1/5	1/3	1	3
Системність мислення	3	1/5	1/3	1
Мотивація				
	Ініціативність	**Орієнтація на якість**	**Націленість на результат**	**Саморозвиток**
Ініціативність	1	1/3	1/3	1/5
Орієнтація на якість	3	1	1/3	5
Націленість на результат	3	3	1	1/5
Саморозвиток	5	1/5	5	1
Індивідуальні риси				
	Стресостійкість	**Адаптивність**	**Відповідальність**	**Позитивне мислення**
Стресостійкість	1	1/3	1/3	1/3
Адаптивність	3	1	1/5	1/3
Відповідальність	3	5	1	5
Позитивне мислення	5	1/5	5	1
Міжособистісні навички				
	Міжособистісне розуміння	**Робота в команді**	**Переконлива комунікація**	**Побудова взаємовідносин**
Міжособистісне розуміння	1	1/3	1/3	1/3
Робота в команді	3	1	1/5	1/3
Переконлива комунікація	3	5	1	5
Побудова взаємовідносин	3	3	1/5	1

Таблиця 2

Матриця 2-го рівня порівняння груп компетенцій персоналу

	Управлінські навички	Навички прийняття рішень	Мотивація	Індивідуальні риси	Міжособистісні навички
Управлінські навички	1	3	2	2	3
Навички прийняття рішень	1/3	1	1/3	1/5	1/5
Мотивація	1/2	3	1	1/3	3
Індивідуальні риси	1/2	5	3	1	5
Міжособистісні навички	1/3	5	1/3	1/5	1

(вагомостей окремих компетенцій та їх груп) (табл. 3).

Таблиця 3

Результати розрахунку вектору пріоритетів

Складова	Вектор пріоритетів	Вагомість
Управлінські навички	**X1**	**0.3313**
Планування та організація	Y1	0,2402
Управління людьми	Y2	0,2402
Розвиток підлеглих	Y3	0,1605
Лідерство	Y4	0,3591
Навички прийняття рішень	**X2**	**0,0548**
Аналіз проблем	Y1	0,2901
Збір інформації	Y2	0,2901
Комерційне мислення	Y3	0,1297
Системність мислення	Y4	0,2901
Мотивація	**X3**	**0,1755**
Ініціативність	Y1	0,0851
Орієнтація на якість	Y2	0,3297
Націленість на результат	Y3	0,2554
Саморозвиток	Y4	0,3297
Індивідуальні риси	**X4**	**0,3341**
Стресостійкість	Y1	0,0791
Адаптивність	Y2	0,1205
Відповідальність	Y3	0,5306
Позитивне мислення	Y4	0,2695
Міжособистісні навички	**X5**	**0,1043**
Міжособистісне розуміння	Y1	0,0842
Робота в команді	Y2	0,1283
Переконлива комунікація	Y3	0,5650
Побудова взаємовідносин	Y4	0,2223

Спираючись на отримані результати, можна зробити висновок, що домінуючими (найбільш вагомими) компетенціями, які треба враховувати для оцінювання та вибору стратегічного напряму розвитку персоналу, є індивідуальні риси та управлінські навички.

На наступному етапі побудовано матрицю попарних порівнянь, яка демонструє порівняльні характеристики компетенцій окремих груп компетенцій персоналу (табл. 4).

Останнім етапом процесу вибору стратегічного напряму розвитку управлінського персоналу є розрахунок глобального пріоритету, на основі якого приймається рішення.

На основі отриманих значень пріоритетів можна зробити висновок що найбільше значення у розвитку персоналу має розвиток окремих груп його компетенцій. Також, спираючись на результати методу аналізу ієрархій, можна сказати, що залежно від того, яку мету переслідує керівництво організації стосовно персоналу, йому необхідно звертати більшу увагу на ту чи іншу групу компетенцій. Так, за результатами аналізу можна побудувати наступну ієрархічну структуру пріоритетних компетенцій залежно від цілей організації (рис. 2).

Таблиця 4

Матриця 3-го рівня порівняння складових окремих груп компетенцій персоналу

Управлінські навички				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	7	6	0,766
2	1/7	1	3	0,166
3	1/6	1/3	1	0,068
Навички прийняття рішень				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	5	7	0,715
2	1/5	1	5	0,218
3	1/7	1/5	1	0,067
Мотивація				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	1/3	5	0,265
2	3	1	7	0,618
3	1/5	1/7	1	0,117
Індивідуальні риси				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	1/3	7	0,304
2	3	1	7	0,633
3	1/7	1/7	1	0,063
Міжособистісні навички				
Напрям	1	2	3	Вектор пріоритетів
1	1	5	7	0,715
2	1/5	1	5	0,218
3	1/7	1/5	1	0,067

Таблиця 5

Визначення глобального пріоритету

Група компетенцій персоналу	**Пріоритет**		
	Розвиток	**Збереження**	**Реструктуризація**
Управлінські навички (0,3313)	0,766	0,166	0,068
Навички прийняття рішень (0,0548)	0,715	0,218	0,067
Мотивація (0,1755)	0,265	0,618	0,117
Індивідуальні риси (0,3341)	0,304	0,633	0,063
Міжособистісні навички (0,1043)	0,715	0,218	0,067
Глобальний пріоритет	**0,6047**	**0,3208**	**0,0755**

Наступним етапом нашого дослідження є ідентифікація цілей управління персоналом залежно від стану окремих груп компетенцій. З цією метою нами було проведене опитування керівників та працівників компанії, які виставили бальну оцінку (за п'ятибальною шкалою)

кожній з груп компетенції. Отримані результати опитування представлено в таблиці 6.

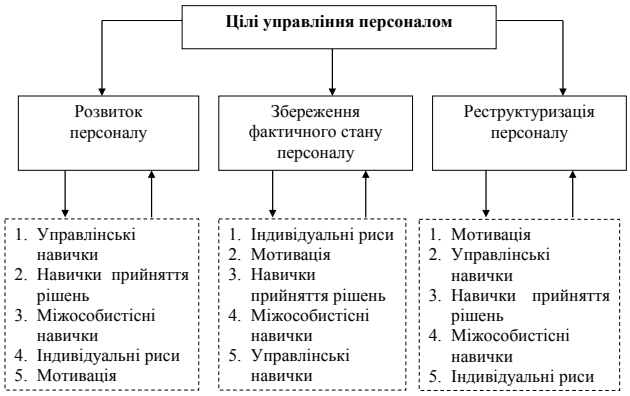


Рис. 2. «Дерево» компетенцій персоналу згідно з цілями управління ним

Достатньо важливим та практично необхідним є визначення якісної характеристики рівня компетентності персоналу. Нами запропоновано виокремлення чотирьох граничних інтервалів із градацією на низький, середній, підвищений і високий (в основу покладено градацію, запропоновану М. Овчаренко та С. Червяковою) [5, с. 132] (табл. 7).

Як бачимо із таблиці 7, фактичний рівень розвитку компетенцій персоналу організації, за оцінками його керівників та працівників, відрізняється, але незначно. Керівники вважають, що на підприємстві питанням підвищення рівня компетенцій приділяється достатньо уваги, та оцінюють їх рівень як високий. Працівники підприємства оцінюють рівень компетенцій персоналу як підвищений.

Бажаний рівень розвитку компетенцій персоналу, визначений експертним шляхом, набуває значення вище за 4,7 бали.

Співвідношення фактичного рівня до бажаного дозволить зробити висновок щодо іденти-

Таблиця 6

Оцінка рівня компетенцій персоналу підприємства

Групи компетенцій та їх складові	Вагомість	Значення рівня розвитку компетенцій персоналу організації, на думку керівників		Значення рівня розвитку компетенцій персоналу організації, на думку працівників	
		факт	факт*ваг	факт	факт*ваг
Управлінські навички	**0.3313**	**4,4007**	**1,4580**	**3,8395**	**1,2720**
Планування та організація	0,2402	4	0,9608	4	0,9608
Управління людьми	0,2402	5	1,2010	4	0,9608
Розвиток підлеглих	0,1605	5	0,8025	3	0,4815
Лідерство	0,3591	4	1,4364	4	1,4364
Навички прийняття рішень	**0,0548**	**4,7099**	**0,2581**	**4,2901**	**0,2351**
Аналіз проблем	0,2901	4	1,1604	4	1,1604
Збір інформації	0,2901	5	1,4505	4	1,1604
Комерційне мислення	0,1297	5	0,6485	4	0,5188
Системність мислення	0,2901	5	1,4505	5	1,4505
Мотивація	**0,1755**	**4,6698**	**0,8195**	**3,9996**	**0,7019**
Ініціативність	0,0851	5	0,4255	4	0,3404
Орієнтація на якість	0,3297	5	1,6485	4	1,3188
Націленість на результат	0,2554	5	1,2770	4	1,0216
Саморозвиток	0,3297	4	1,3188	4	1,3188
Індивідуальні риси	**0,3341**	**4,9194**	**1,6436**	**3,9197**	**1,3096**
Стресостійкість	0,0791	4	0,3164	3	0,2373
Адаптивність	0,1205	5	0,6025	4	0,4820
Відповідальність	0,5306	5	2,6530	4	2,1224
Позитивне мислення	0,2695	5	1,3475	4	1,0780
Міжособистісні навички	**0,1043**	**4,9990**	**0,5214**	**4,2117**	**0,4393**
Міжособистісне розуміння	0,0842	5	0,4210	5	0,4210
Робота в команді	0,1283	5	0,6415	5	0,6415
Переконлива комунікація	0,5650	5	2,8250	4	2,2600
Побудова взаємовідносин	0,2223	5	1,1115	4	0,8892
Рівень розвитку персоналу організації			**4,7006**		**3,9579**

Таблиця 7

Граничні інтервали оцінки стану рівня розвитку компетенцій персоналу підприємства

Рівень	Граничні інтервали	Характеристика
Високий	[4,2–5]	Такі працівники характеризуються високим рівнем потенціалу: всі функціональні компетенції розвинені та відповідають встановленим вимогам; зусилля працівника спрямовані на постійний розвиток власних компетенцій
Підвищений	[3,4–4,2]	Такі працівники характеризуються достатнім рівнем потенціалу. Але існує широкий спектр компетенцій, якими повинен оволодіти працівник для покращення свого рівня компетенцій
Середній	[2,6–3,4]	Рівень компетенцій оцінюється як задовільний. Це свідчить про те, що інколи рішення та дії працівника можуть бути помилковими, що в майбутньому буде мати негативний вплив на результати діяльності
Низький	[0–2,6]	Рівень компетенцій достатньо низький: робота таких працівників пов'язана зі значним ступенем прийняття хибних рішень та дій, що є загрозою для підприємства

фікації цілей управління персоналом за наступною шкалою:

• більше 95% – збереження існуючого рівня компетенцій персоналу;

• 50–95% – розвиток компетенцій персоналу підприємства;

• менше 50% – реструктуризація персоналу підприємства.

Розрахунок співвідношень (за оцінками керівників – 100%; за оцінками працівників – 85%) говорить про те, що керівництву підприємства, що аналізувалося, необхідно працювати над збереженням існуючого рівня розвитку компетенцій персоналу.

Висновки. Таким чином, проведені дослідження дозволили:

• оцінити фактичний рівень розвитку персоналу організації за компетенціями;

• ідентифікувати цілі управління персоналом організації за рахунок ефективного використання його компетенцій;

• прийняти більш ефективні управлінські рішення щодо стратегічних напрямів роботи з персоналом організації.

Проведення оцінки рівня розвитку компетенцій персоналу було ускладнене недосконалістю інформаційного забезпечення (відсутність практично будь-якої інформації про реальний стан окремих компетенцій). Також недоліком проведеної оцінки є використання бальних оцінок, що є доволі суб'єктивним та неточним. Тому ми вважаємо за необхідне зосередити увагу в наступних дослідженнях саме на цих напрямах роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Маслов Є.В. Управління персоналом підприємства / Є.В. Маслов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrbooks.org/book558.html.
2. Цюрко І.А. Модель ідеального керівника / І.А. Цюрко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/model-idealnogo-rukovoditelya-otdela-personala.
3. Нємцов В.Д., Довгань Л.Є. Стратегічний менеджмент / В.Д. Нємцов, Л.Є. Довгань. – К.: ЕксОб, 2001. – 560 с.
4. Бруковская О., Осовицкая Н. HR-бренд. 5 шагов к успеху вашей компании / О. Бруковская, Н. Осовицкая. – СПБ.: Питер, 2011. – 272 с.
5. Маркіна І.А. Менеджмент організації: [навч. посіб.] / І.А. Маркіна, Р.І. Біловол, В.А. Власенко; Полтавський університет економіки і торгівлі. – К.: ЦУЛ, 2013. – 248 с.

УДК 658:15.67

Гаміє А.М.
аспірант кафедри менеджменту та бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL SUPPORT OF THE CHOICE OF ENTERPRISE'S STRATEGY OF ORGANIZATIONAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемам вибору стратегії організаційного розвитку підприємства та необхідності формування методичного забезпечення такого вибору. Пов'язуючи організаційну стратегію із формуванням ефективної організаційної структури, оптимізацією внутрішніх бізнес-процесів, створенням ефективної моделі бізнесу, методичне забезпечення її вибору повинно включати комплекс аналітичних інструментів, які дозволяють формувати альтернативні стратегії, обирати оптимальні з них, а також оцінювати ефективність їх реалізації.

Ключові слова: стратегія, організаційний розвиток, вибір, методичне забезпечення, аналітичний інструмент, оцінка, підприємство.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблемам выбора стратегии организационного развития предприятия и необходимости формирования методического обеспечения такого выбора. Связывая организационную стратегию с формированием эффективной организационной структуры, оптимизацией внутренних бизнес-процессов, созданием эффективной бизнес-модели, методическое обеспечение ее выбора должно включать комплекс аналитических инструментов, которые позволяют формировать альтернативные стратегии, выбирать оптимальные из них, а также оценивать эффективность их реализации.

Ключевые слова: стратегия, организационное развитие, выбор, методическое обеспечение, аналитический инструмент, оценка, предприятие.

ANNOTATION

The article is devoted to the problems of choice of organizational development strategy of an enterprise and the necessity of formation of methodological support for this choice. Linking organizational strategy with the formation of an effective organizational structure, optimizing internal business processes, creating effective business models, methodological support of its choice must include a set of analytical tools which enable to develop alternative strategies, choose the best of them and also to evaluate the effectiveness of their implementation.

Keywords: strategy, organizational development, choice, methodological support, analytical tools, evaluation, enterprise.

Постановка проблеми. Сучасне промислове підприємство являє собою складну соціально-економічну систему, сукупність взаємопов'язаних бізнес-процесів, які у нерозривному зв'язку здатні забезпечити йому стійкі конкурентні переваги на ринку. Однак складні умови господарювання, наростаюча нестабільність, часто змінювана поведінка конкурентів спричиняють появу усе нових і нових підприємств, більш швидких та мобільних. Проактивна поведінка на ринку передбачає безперервний інноваційний розвиток, організаційні трансформації, побудову оптимальної бізнес-моделі, у якій підприємство буде розглядатися як центр комунікацій усіх учасників ринку.

У таких жорстких умовах підвищуються вимоги до стратегій підприємства – класичні стратегії у чистому вигляді стають менше ефективними та потребують модифікації, перетворення та доповнення. Так, теорія стратегічного управління пропонує численну кількість різних стратегій, які у своєму логічному поєднання утворюють стратегічний набір підприємства. Причому усі вони поділяються залежно від управлінського рівня, продукту, типу ресурсів, взаємовідносин із групами стратегічного впливу тощо. Протягом останніх десятиліть увагу науковців прикуто до стратегії організаційного розвитку підприємства, яка агрегує у собі як загальні конкурентні стратегії, так і стратегії створення оптимальної та ефективної організаційної структури та моделі бізнесу.

Аналіз останніх досліджень публікацій. Питання розробки стратегії організаційного розвитку підприємства знаходять своє відображення у роботах таких відомих учених-класиків із стратегічного управління, як Д. Аакер, І. Ансоф, Р. Акоф, Е. Вебстер, Х. Віссема, Р. Грант, П. Іденбург, Ф. Котлер, Г. Мінцберг, Т. Левіт, М. Портер, А. Стрікленд, А. Томпсон, Г. Хеміл та багато інших. Значна увага науковців прикута до методів стратегічного аналізу, стратегічного позиціонування, розробки конкурентних та товарних стратегій підприємства, проведення стратегічних змін на підприємстві. Разом з тим стратегії організаційного розвитку відведено досить скромну роль. *На теперішній час не достатньо розкрита сутність та зміст стратегії організаційного розвитку, її узгодження із організаційними стратегіями. Удосконалення потребує також методичне забезпечення розробки та реалізації стратегій організаційного розвитку на підприємстві.* Таким чином, обрана тема статті є актуальної, а її **мета** полягає у формуванні методичного забезпечення вибору стратегії організаційного розвитку підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналіз літератури зі стратегічного управління дав змогу прийти до висновку, що у вітчизняній та світовій практиці поняття «організаційні

стратегія» та «стратегія організаційного розвитку» розглядаються як тотожні. Займаючи належне важливе місце у стратегічному наборі підприємства, стратегії організаційного розвитку покликані забезпечити [1]:

– швидке пристосування підприємства до складних умов господарювання та змін на ринку;

– внутрішню інтеграцію структур, підрозділів та процесів підприємства на досягнення єдиних цілей та загальної стратегії;

– формування стратегічних господарських центрів, орієнтованих на кінцеві цілі підприємства шляхом виявлення стратегічних зон господарювання.

Автор роботи [2], спираючись на проведений ним глибокий аналіз робіт зі стратегічного управління, розглядає стратегію організаційного розвитку як таку, що вимагає формування концептуалізованого формалізованого підходу до оцінки поточного стану підприємства, сегментації його продуктів, виділення областей для розподілу інвестицій, а також виявлення характеристик для прогнозування розвитку підприємства. З таких позицій організаційний розвиток є центральним об'єктом розгляду, багатогранним поняттям, яке стосується структури управління, бізнес-процесів підприємства, окремих підрозділів та підприємства в цілому.

Таким чином, можна говорити про те, що стратегії організаційного розвитку підприємства пов'язані із формуванням раціональної та ефективної організаційної структури, оптимізацією внутрішніх бізнес-процесів, створенням ефективної моделі бізнесу, а також застосуванням ефективних способів взаємодії як підприємства із зовнішнім середовищем, так і окремих елементів всередині самого підприємства.

Розгляд «організації» з позицій функціонального її використання дає змогу через сутнісну характеристику сформувати результативну систему управління підприємствами і, зокрема, організаційним розвитком за схемою: цільової спрямованості, місця в системі управління, напрямів розвитку, критеріїв результативності.

При формуванні результативної системи організаційної взаємодії варто враховувати і низку інших факторів впливу, а саме: реорганізацію підприємств, розвиток інтеграційних виробничих процесів, розвиток корпоративних відносин [3].

Розробка стратегії організаційного розвитку підприємства являє собою складний процес пошуку найбільш раціональних напрямів функціонування, пошуку нових можливостей для створення стійких конкурентних переваг, забезпечення бажаної позиції підприємства на ринку. На наш погляд, цей процес повинен бути розділений на ключові етапи та завдання, вирішення яких дозволить сформувати набір стратегічних заходів для реалізації загально корпоративної стратегії підприємства у частині відповідності її організаційної структури.

Етапи, завдання, методи, а також очікувані результати при вирішенні кожного з завдань представлені у таблиці 1. Причому її етапи повинні стати логічним продовженням процесу стратегічного планування. Так, вихідним положенням розробки та вибору стратегій повинен стати аналіз стану організаційного розвитку підприємства. І тут доцільно використання моделей організаційного розвитку Л. Грейнера, концепція життєвого циклу організації тощо [4].

Перший етап являє собою всебічний стратегічний аналіз, методи, підходи та прийоми якого

Таблиця 1

Методичне забезпечення вибору стратегії організаційного розвитку підприємства

Етап	Завдання	Методи та підходи	Результат
1	Стратегічний аналіз діяльності підприємства	Екран бізнесу GE, модель п'яти сил конкуренції М. Портера, аналіз стратегічних груп конкурентів, аналіз розбіжностей, STEEP-аналіз, матриця BCG (Бостонської консалтингової групи), матриця SPACE, SWOT-аналіз, аналіз ланцюга вартості тощо.	Розуміння та оцінка стратегічних можливостей підприємства, ефективності попередньої стратегії, достатності ресурсів для реалізації бажаних цілей; Визначення ключових чинників, які визначають успіх підприємства на ринку
2	Розробка альтернативних стратегій організаційного розвитку	методи визначення конкурентних позицій підприємства, матричні методи, метод ключових факторів успіху, метод Іденбурга тощо.	Формування набору базових стратегій організаційного розвитку підприємства
3	Вибір стратегії організаційного розвитку	Методи аналізу ієрархій, експертні методи, ранжування альтернатив, сценарне прогнозування	Затвердження стратегії організаційного розвитку підприємства
4	Визначення шляхів реалізації обраної стратегії	Внутрішній розвиток, зовнішній розвиток (злиття та спільні підприємства), партнерство.	Створення ефективної бізнес-моделі, яка дозволяє підприємству сконцентрувати увагу на ключових компетенція та конкурентних перевагах
5	Оцінка стратегічного вибору	Критеріальний підхід до обраної стратегії, що дозволяє оцінити її доцільність, простоту реалізації (можливість повного фінансування), очікувану ефективність тощо; методи фінансово-економічного аналізу.	Корегування цілей та стратегії організаційного розвитку підприємства, узгодження стратегічних та оперативних цілей.

усебічно описані у роботах [5; 6]. Так, класичними інструментами є такі, як SWOT-аналіз (виявлення сильних та слабких сторін діяльності підприємства та їх використання з метою пошуку нових можливостей для розвитку), аналіз стратегічних зон господарювання (що дає уявлення про цільові ринки підприємства), аналіз за моделлю п'яти сил конкуренції Портера (коли стратегія розглядається с позиції впливу на діяльність підприємства споживачів, конкурентів, постачальників, товарів-замінників та бар'єрів входу на ринок) та багато інших методів.

Результатом першого етапу розробки стратегії організаційного розвитку підприємства мають стати чітке розуміння і вірна оцінка стратегічних можливостей підприємства, критичний аналіз попередньої стратегії (чи була вона ефективною, чи вдалося реалізуватися усе, що планувалося, тощо), достатності ресурсів для реалізації бажаних цілей, а також визначення ключових чинників, які визначають успіх підприємства на ринку (стратегічні компетенції підприємстві, його конкурентні переваги).

На другому етапі формується простір альтернативних цілей та орієнтирів подальшого розвитку. Тут широко застосування набули матричні методи аналізу, методи визначення конкурентних позицій підприємства, метод Іденбурга тощо. Основне завдання полягає у виборі найбільш перспективних напрямів подальшого розвитку і формуванні стратегічних цілей. Основне питання – яким ми хочемо бачити наше підприємство у майбутньому.

Виходячи з цього, результат передбачає формування кількох альтернативних стратегій.

Автор роботи [7] описує процес створення стратегії як «золотий трикутник» таких елементів: раціональний аналіз, передбачення майбутнього та соціальні процеси. Обрана стратегія буде відповідати одному із двох напрямів: концентрації на цілі або концентрації на процесі. Так, відповідно до підходу, сформованого П. Іденбургом, можна виділити чотири варіанти розвитку стратегії (рис. 1).

		Концентрація на цілі	
		Сильна	Слабка
Концентрація на процесі	Сильна	Додаткова логіка	Процес навчання
	Слабка	Раціональне планування	Спонтанна стратегія

Рис. 1. Чотири варіанти розвитку стратегій за П. Іденбургом

Концентрація на цілі являє собою узгодження стратегічного розвитку підприємства із його майбутнім положенням. Якщо маємо сильну концентрацію, то таке підприємство буде постійно переслідувати поставлену головну мету, яка буде визначати та коригувати тактичні дії.

Концентрація на процесі передбачає активне усвідомлене спілкування між людьми з метою отримання правильного уявлення про майбутнє, його розвиток та способи досягнення бажаних цілей. Результат є незапланованим, має вторинне значення та не підлягає довгостроковому передбаченню.

Як показано на рисунку, два варіанти концентрації утворюють чотири типові напрями розробки стратегії. Одночасна сильна концентрації на цілі та на процесі призводить до додаткової логіки. Тут процес розробки стратегії є складним та вкрай важливим. До нього залучаються досвідчені фахівці та зовнішні консультанти. Орієнтація на бажаний результат висуває низку нових вимог до підприємства та його структури, а тому процеси стратегічних змін носять регулярний характер.

У свою чергу слабка концентрація на процесі та на цілі надає процесу стратегічного управління нерегулярного характеру. Стратегія може виникнути спонтанно як реакція на непередбачувані зміни зовнішнього середовища.

Сильна концентрація на мету та протилежна їй концентрації на процесі визначає процес планування на підприємстві як раціональний. У такому аспекті внутрішній культурі та рівню комунікацій не приділяється багато уваги. Ключовим завданням для підприємства та його робітників є досягнення запланованих показників діяльності з метою забезпечення бажаного положення підприємства на ринку.

Остання з можливих альтернатив розробки стратегії розвитку підприємства передбачає акцентування уваги на процесі, тоді як основна мета може змінюватися та не є жорсткою. Така стратегія характерна для азіатських компаній, центральним поняттям управління якими є навчання та розвиток, ефективні комунікації, управління знаннями, формування корпоративної культури нового рівня із високою лояльністю підприємства.

Взагалі, поняття організаційного розвитку охоплює усі аспекти підприємства як відкритої соціально-економічної системи. Разом з тим такий розвиток повинен узгоджуватися із вимогами зовнішнього середовища, адже кардинальні та неочікувані зміни вимагають від підприємств вжити адаптивних заходів.

Наявність сформованих альтернативних стратегій ще не гарантує того, що вибір буде оптимальним. Тому виникає необхідність використання спеціальних методів, які передбачають критеріальний підхід, ранжування та встановлення пріоритетів. Так, поступове попарне порівняння альтернативних стратегій між собою із використанням цілого набору критеріїв, оцінених не одним, а групою компетентних експертів за умови узгодженості їхніх відповідей, дозволяє знижувати ризики прийняття неправильних рішень та не тих стратегій.

Після вибору стратегії організаційного розвитку її необхідно реалізувати. Із реалізацією в сьогоднішніх умовах господарювання пов'язують створення ефективної бізнес-моделі

підприємства, формування стійких комунікацій між учасниками ринку та групами стратегічного впливу (конкурентами, клієнтами, постачальниками, партнерами, державою).

Завершальним етапом методичного забезпечення є розробка аналітичних інструментів, які дозволяють оцінити ефективність обраної організаційної стратегії. Тут можливим є застосування критеріального підходу для встановлення ступеня відхилення фактичного стану підприємства від очікуваного за певним набором параметрів, а також методів фінансово-економічного аналізу, які дозволять за ключовими показниками ефективності бізнесу у динаміці дозволять оцінити дієвість реалізованої стратегії.

Висновки. Проблема вибору стратегії організаційного розвитку підприємства нині є вкрай актуальною для промислових підприємств. Перебуваючи у стані обмеженості перш за все фінансових та інформаційних ресурсів, ключові стратегічні рішення повинні забезпечувати стійкий розвиток підприємства, підвищення його конкурентоспроможності. З таких позицій процедура вибору стратегій повинна бути підкріплена не одним, а цілим набором аналітичних інструментів, які у комплексному застосуванні дозволили б виявляти усі можливості для подальшого розвитку, а також віддати перевагу тій з них, яка принесе найвигідніший для підприємства результат. Таке методичне забезпечення містить методи стратегічного аналізу, фінансово-економічного аналізу, експертні методи оцінювання, методи аналізу ієрархій, засновані на багатокритеріальному виборі та ранжуванні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Минцберг Г. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Минцберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж.; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 365 с.
2. Сухов Н.Э. Моделирование стратегии организационного развития инновационного предприятия: дис. … на соиск. уч. степ. канд. экон. наук по спец. 08.00.05 – Экономика и управление народным хозяйством: управление инновациями / Н.Э. Сухов. – М.: Финансовый университет при Правительстве Российской Федерации, 2014. – 200 с.
3. Дюк А.А. Концепція організаційного розвитку підприємств в контексті стратегічних трансформацій / А.А. Дюк / Збірник наукових праць ВНАУ. Серія: Економічні науки. – 2012. – № 3 (69). – С. 67-72.
4. Дафт Р. Организационная теория и дизайн / Дафт Р., Мерфи Д., Уилмотт Х. – СПб.: Питер, 2013. – 640 с.
5. Грант Р.М. Современный стратегический анализ. 5-е изд. / Р.М. Грант; пер. с англ. под ред. В. Н. Фунтова. – СПб.: Питер, 2008. – 560 с.
6. Зуб А.Т. Системный стратегический менеджмент: методология и практика / А.Т. Зуб, М.В. Лактионов. – М.: Генезис, 2001. – 752 с.
7. Кузнецов Б.Т. «Золотой треугольник» стратегии / Б.Т. Кузнецов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: www.elitarium.ru.

УДК 005.65.012

Гапон Ю.В.
аспірант кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА

METHODICAL SUPPORT OF ANALYSIS OF THE ENTERPRISE'S STRATEGIC CHANGES POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання аналізу та оцінювання потенціалу підприємства до проведення стратегічних змін. Потенціал розглядається з позиції готовності підприємства до розробки проектів змін, їх реалізації та оцінювання ефективності. Сформовано методичне забезпечення аналізу потенціалу стратегічних змін, яке дозволяє комплексно аналізувати та оцінювання необхідність змін, достатність усіх видів ресурсів для проведення змін, готовність персоналу до наслідків проведених змін.

Ключові слова: стратегічні зміни, стратегія, потенціал, готовність, методичне забезпечення, аналіз, оцінка.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы анализа и оценивания потенциалы предприятия к проведению стратегических изменений. Потенциал рассматривается с позиции готовности предприятия к разработке проектов изменений, их реализации и оценивания эффективности. Сформировано методическое обеспечение анализа потенциала стратегических изменений, которое позволяет комплексно анализировать и оценивать необходимость изменений, достаточность всех видов ресурсов для проведения изменений, готовность персонала к последствиям проведенных изменений.

Ключевые слова: стратегические изменения, стратегия, потенциал, готовность, методическое обеспечение, анализ, оценка.

ANNOTATION

The article considers the issues of analysis and evaluation of enterprise's potential for strategic changes. The potential is considered from the position of enterprise's readiness for the projects of changes developments, its implementation and evaluation. Methodical support of analysis of the potential for strategic change was formed. It provides the comprehensive analysis and assessment of the need for changes, the sufficiency of all kinds of resources for change, the staff willingness to the consequences of the ongoing changes.

Keywords: strategic changes, strategy, potential, readiness, methodical support, analysis, evaluation.

Постановка проблеми. Концепція організаційних змін виникла у 70–80 роках XX сторіччя, однак особливої популярності набула протягом останніх десятиріч, що обумовлено стрімкою зміною ринкових умов господарювання, прискоренням науково-технічного прогресу, загостренням конкуренції майже у всіх галузях промисловості. Досвід світових компаній демонструє той факт, що питання вибору (змінюватися чи не змінюватися) вже не є актуальним. Нині нові умови господарювання вимагають змін уже не часткових, а системних та постійних. Зміни для сучасних підприємств стають невід'ємною частиною їхньої діяльності та вимагають формування додаткової управлінської компетентності, а саме управління змінами на підприємстві.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання стратегічних змін знаходять своє відображення у роботах численних світових та вітчизняних науковців, серед яких на особливу увагу заслуговують роботи І. Адізеса, А. Арменакіса, Б. Вейнера, С. Гарріса, П. Кулікова, К. Левіна, Б. Мильнера, М. Шифріна, К. Фрайлінгера, М. Епштейна та ін. Переважно увагу прикуто до сутності та змісту поняття «стратегічні зміни підприємства», типології та класифікації стратегічних змін, а також розвитку методичних засад оцінки готовності підприємства до проведення стратегічних змін. Таким чином, обрана для статі тема є актуальною.

Мета статті полягає у розвитку методичних засад та обґрунтуванні методичного забезпечення аналізу потенціалу стратегічних змін підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідність проведення змін на підприємствах сьогодення не викликає сумніву. Проте, разом з тим, постає питання яких саме змін потребує підприємство та чи є в нього можливість для їх проведення.

Щодо першої частини питання, то класичним є виділення таких змін, як: модернізація, технічне переозброєння, реконструкція, реінжиніринг, реорганізація, реформування, реструктуризація, організаційні зміни тощо [1]. Усі вони стосуються різних аспектів діяльності підприємства. Однак, говорячи про стратегічні зміни, найчастіше мають на увазі зміни у стратегії підприємства (рефреймінг), його бізнес моделі (реорганізація), ключових бізнес-процесах на підприємстві (реструктуризація та реформування).

Що стосується другої частини питання щодо наявності можливостей на підприємстві для проведення стратегічних змін, то вони цілковито залежать від стану потенціалу стратегічних змін у підприємства.

Під потенціалом розуміють можливості, наявні сили, запаси, засоби, що можуть бути використані. Також із ним часто пов'язують інші категорії, а саме: «ресурс», «резерв», «можливість», «результат діяльності», «властивість», «здатність».

Таким чином, не претендуючи на унікальність, потенціал стратегічних змін підприємства можна розглядати як:

– стан основних ресурсів підприємства, необхідних для проведення стратегічних змін;

– здатності управлінської системи до організації та реалізації стратегічних змін на підприємстві;

– накопичені знання та досвід, які створюють резерв для створення стійких конкурентних переваг, за умови проведення необхідних змін на підприємстві.

Стратегічні зміни мають системний характер. В силу цього вони зачіпають всі сторони підприємства. Разом з тим можна виділити два зрізи організації, які є основними при проведенні стратегічних змін. Перший зріз – це організаційна структура, другий – організаційна культура.

Стратегічні зміни в організаційній структурі дозволяють [2]:

– створити сучасну організаційну структуру, що адекватно й оперативно реагує на зміни в навколишньому середовищі;

– реалізувати обрану стратегію, що сприяє ефективній діяльності організації у довгостроковому періоді;

– звільнити вищих керівників від повсякденної рутинної роботи, що пов'язана з оперативним управлінням;

– підвищити оперативність прийнятих рішень;

– втягнути у творчу діяльність широке коло працівників організації, здатних своєю діяльністю підвищити її конкурентоспроможність.

Стратегічні зміни в організаційній культурі дозволяють [2]:

– сформулювати нову філософію організації;

– сформулювати нові цінності, які приймаються керівництвом при прийнятті управлінських рішень і більшістю працівників при їх виконанні;

– сформулювати нові норми і правила поведінки працівників як усередині організації, так і за її межами;

– скоординувати цілі та очікування як окремих працівників організації, так і різних груп.

Проведення необхідних змін сприяє тому, що на підприємстві створюються умови, необхідні для здійснення обраної стратегії. Зміни не є самоціллю. Необхідність і ступінь змін залежать від того, наскільки підприємство готове до ефективного здійснення стратегії [3], тобто наскільки сформований та у якому стані перебуває його потенціал стратегічних змін.

Процес розвитку організації включає такі стадії [2]:

– визначення потреби у зміні, діагноз проблеми;

– аналіз функціональних зон організації і факторів зовнішнього середовища;

– планування діяльності та створення готовності до змін;

– здійснення змін, перехід до іншого стану;

– оцінка, контроль і закріплення.

Останні три з наведених стадій прямо пов'язані із станом потенціалу змін на підприємстві, а тому потребують відповідного методичного забезпечення.

Планування змін завжди будується на глибокому стратегічному аналізу внутрішнього за зовнішнього середовища господарювання, факторів, які обумовлюють, або, навпаки, стримуються зміни на підприємстві.

Нині усі підприємства стоять перед проблемою модифікації існуючих і досі незайманих організаційних структур. При цьому приводи і причини можуть бути різними [4]:

– занадто швидке зростання;

– умови, що змінилися, на ринку;

– нові стратегічні напрями;

– технологічні інновації;

– тиск витрат;

– необхідність раціоналізації;

– санація.

Виявити та описати усі фактори, що визначають необхідність проведення стратегічних змін на підприємстві, можна за допомогою таких класичних інструментів стратегічного аналізу, як PEST-аналіз та SWOT-аналіз. Перший зосереджує увагу на стані зовнішнього середовища, вагомості та сили впливу політичних, економічних, соціальних та техніко-технологічних

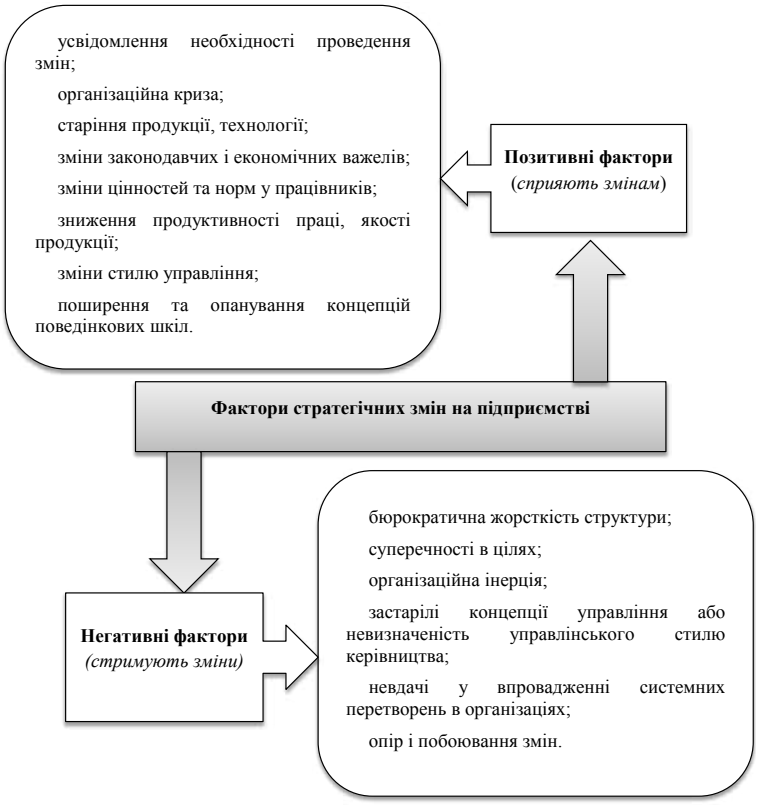


Рис. 1. Фактори, які, за моделлю К. Левіна, можуть обумовлювати та стримувати стратегічні зміни на підприємстві

факторів на діяльність підприємства, другий у свою чергу дає змогу ідентифікувати сильні та слабкі сторони підприємства, а також можливості для підсилення сильних та нівелювання слабких сторін через пошук нових можливостей для розвитку у зовнішньому середовищі.

Іншим методом, що довів свою ефективність при планування стратегічних змін на підприємстві, є модель поля сил К. Левіна. З метою ефективного впровадження змін К. Левін запропонував використовувати модель «силового поля». Згідно з цією моделлю об'єкти перебувають у рівновазі, якщо алгебраїчна сума протилежно спрямованих векторів є рівність. Якщо цей баланс порушено, об'єкт рухається в тому чи іншому напрямі, тобто розвивається чи деградує. Впроваджуючи стратегії, треба врахувати, що «позитивні та негативні» фактори (сили, вектори) будуть існувати завжди; їх треба ретельно досліджувати та балансувати [5]. Фактори, що сприяють чи протидіють проведенню організаційних змін, представлено на рисунку 1.

Перед початком будь-яких організаційних перетворень необхідно оцінити, наскільки вони значимі і необхідні. Важливо врахувати стадію життєвого циклу, на якій знаходиться організація. З цією метою встановлюється показник ефективності її функціонування, оцінюється його динаміка протягом останніх років, на підставі чого експертним шляхом робиться висновок [1]. Такий підхід вимагає врахування стадії життєвого циклу галузі, підприємства, товарів підприємства.

Численна кількість науковців розглядає потенціал стратегічних змін підприємства як готовність його персоналу до проведення та наслідків таких змін. Так, у центрі уваги досліджень стає поняття «опору» із поступовим виявленням причин такого опору та способів його подолання.

Серед причин опору стратегічним змінам можуть бути такі [3; 6]:

1. Егоїстичний інтерес. Співробітники ставлять власні інтереси вище інтересів організації. Розвиток такої поведінки може призвести до виникнення неформальних груп, політика яких буде спрямована на перешкоджання в реалізації зміни.

2. Неправильне розуміння стратегії зазвичай виникає із-за недостатньої інформованості щодо цілей, шляхів реалізації стратегії і можливості оцінки наслідків стратегії.

3. Різна оцінка наслідків здійснення стратегії пов'язана з неоднозначним сприйняттям стратегічних цілей.

4. Низька терпимість до змін притаманна через побоювання, що співробітники не зможуть навчитися нових навичок або новій роботі. Такий опір найбільш характерний для випадків впровадження нових технологій, методів продажу, нових форм звітності тощо.

Таким чином, методичне забезпечення аналізу потенціалу стратегічних змін підприємства повинно включати сукупність методів, які б дозволили проаналізувати та оцінити його з усіх сторін, враховуючи як внутрішні, так і зовнішні фактори, а також стан готовності підприємства та його персоналу (табл. 1).

У роботі [7] готовність підприємства до зміни визначається гіпергенними (зовнішніми) і гіпогенними (внутрішніми) системами впливу на підприємство, «оскільки саме вони викликають процес усвідомлення необхідності здійснення трансформації системи». Найбільш значущий вплив на готовність підприємства до організаційних змін чинять такі гіпергенні системи: економічна, політична, соціальна, екологічна, технологічна, регіональна, галузева та система стейкхолдерів.

Таблиця 1

Методичне забезпечення аналізу потенціалу стратегічних змін підприємства

Завдання, які можуть підлягати вирішенню під час аналізу	Зміст	Методи, що можуть бути застосовані
Аналіз значущості та необхідності змін	Чи можливий подальший розвиток підприємства без проведення змін	– аналіз стадій життєвого циклу, – методи фінансово-економічного аналізу
Аналіз факторів, що визначають стратегічні зміни	Зовнішні та внутрішні фактори, що обумовлюють необхідність змін та можливості для їх проведення	– модель поля сил К. Левіна, – PEST-аналіз, – SWOT-аналіз
Аналіз ресурсів для проведення стратегічних змін	Достатність фінансових, інформаційних, технологічних, кадрових та інших видів ресурсів	– методи економічного аналізу, – методи статистичної обробки даних (факторний, кластерний, кореляційно-регресійний аналіз).
Аналіз готовності підприємства до проведення стратегічних змін	Аналіз лояльності персоналу	– експертні методи оцінювання, – атестація кадрів, – опитування та анкетування, – спостереження, – інтегральний та таксономічний аналіз, – індексний метод
	Аналіз управлінської компетентності	
	Аналіз причин можливого опору змінам	

З гіпогенних систем найбільший вплив чинять фінансова, кадрова, виробнича, інноваційна, маркетингова, інформаційна, управлінська та забезпечує системи. Тому необхідно проводити аналіз впливу зазначених систем на готовність підприємства до реалізації організаційних змін.

По кожній із систем необхідно сформувати набір показників. Наприклад, для економічної системи це можуть бути темп інфляції, обсяг ВВП, обсяг зовнішньоторговельного обороту в структурі платіжного балансу, величина податкових зборів інвестиційна активність тощо; для соціальної – показники, що характеризують демографічний рівень, рівень безробіття, середній рівень заробітної плати, соціальну структуру населення, рівень освіти тощо; кадрова – статево-віковий склад працівників, рівень освіти, рівень кваліфікації, рівень плинності кадрів, середню заробітну плату тощо. Також фахівці включають в аналіз таких факторів, як життєвий цикл підприємства та комфортність середовища.

Поряд із використанням низки показників у літературі можна зустріти індексний метод, або використання методів повної та часткової редукції даних, які дають змогу згорнути кілька показників в один із подальшою градацією на рівні.

Говорячи про готовність управлінської системи, а також персоналу підприємства до змін, необхідними для використання є такі методи, як спостереження та експертні оцінки (анкетування та опитування). Такий підхід, перш за все, дає змогу оцінити лояльність персоналу до управлінської системи та підприємства в цілому, стан корпоративної культури, силу формальних та неформальних зв'язків.

Ресурсна складова потенціалу стратегічних змін підприємства може бути проаналізована за допомогою методів фінансово-економічного аналізу, методів статистичної обробки даних. Зокрема, кореляційно-регресійний аналіз дає змогу виявляти причинно-наслідкові зв'язки між факторами, зв'язок яких не прихованим (неявним); кластерний аналіз згрупує об'єкти за схожість ознак їхнього розвитку, факторний аналіз – виявить фактори, які обумовлюють стан потенціалу стратегічних змін на підприємстві.

Висновок. Таким чином, поняття потенціалу стратегічних змін підприємства необхідно розглядати з позиції здатності, можливостей та готовності підприємства до проведення стратегічних змін. Потенціал охоплює усі види ресурсів підприємства, фактори, які визначають та стримують розвиток підприємства, управлінську компетентність, лояльність персоналу. З такого погляду, методичне забезпечення аналізу потенціалу стратегічних змін підприємства повинно містити класичні методи фінансово-економічного та стратегічного аналізу, методи статистичної обробки даних, експертні методи оцінювання тощо. Лише використання зазначених методів у сукупності дасть змогу у повному обсязі оцінити стан потенціалу змін та розробити ефективність заходи щодо його розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ареф'єва О.В. Структурні перетворення на промислових підприємствах як фактор сталого розвитку / О.В. Ареф'єва // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 2 (26). – С. 36-43.
2. Кужева С.Н. Готовность организации к внедрению изменений / С.Н. Кужева // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 2. – С. 131-136.
3. Шифрин М.Б. Стратегический менеджмент / Шифрин М.Б. – СПб.: Питер, 2008. – 240 с.
4. Фрайлингер К. Управление изменениями в организации / К. Фрайлингер, И. Фишер; пер. с нем. – М.: Книгописная палата, 2002. – 264 с.
5. Левин К. Теория поля сил в социальных науках / К. Левин; пер. с англ. – СПб.: Сенсор, 2000. – 192 с.
6. Минцберг Г. Стратегическое сафари: экскурсия по дебрям стратегического менеджмента / Минцберг Г., Альстранд Б., Лампель Ж.; пер. с англ. – М.: Альпина Паблишер, 2015. – 365 с.
7. Халитова И.В. Организационная готовность к изменениям: обзор методологии и практических методик оценки готовности / И.В. Халитова // Государственное управление. Электронный вестник. – 2013. – № 39 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://e-journal.spa.msu.ru.

УДК 65.012.23

Глєбова А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту і логістики
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Карчевський Б.О.
студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ

QUALITY MANAGEMENT SYSTEM IN ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF EUROPEAN INTEGRATION PROCESSES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджуються питання формування системи управління якістю на підприємствах України. Визначено, що в умовах євроінтеграційних процесів саме системи управління якістю здатні забезпечити не тільки конкурентні переваги, але і сталий розвиток підприємства. Встановлено, що на сучасному етапі існує і використовується значна кількість різноманітних систем управління якістю, які є добровільними для впровадження на підприємствах, але їх наявність обов'язково вимагають у зовнішньоекономічній діяльності. В європейських країнах системи управління якістю є інтегрованими із концепціями корпоративної відповідальності, що дозволяє забезпечувати не тільки отримання прибутку, але і зростання соціально-економічного добробуту населення. Останнє десятиліття характеризується впровадженням інтегрованих систем управління якістю на основні міжнародних стандартів якості, що дозволяє отримати низку як зовнішніх, так і внутрішніх переваг.

Ключові слова: міжнародні стандарти якості, система управління якістю, галузеві стандарти якості, конкурентні переваги, сталий розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется вопрос формирования системы управления качеством на предприятиях Украины. Определено, что в условиях евроинтеграционных процессов системы управления качеством способны обеспечить формирование не только конкурентных преимуществ, но и устойчивое развитие. Установлено, что на современном этапе существует и используется значительное количество различных систем управления качеством, которые внедряются на добровольных началах, но являются необходимыми и обязательными в процессе организации внешнеэкономической деятельности. В европейских странах системы управления качеством интегрированы с концепциями корпоративной ответственности, что позволяет обеспечивать не только получение прибыли, но и повышение социально-экономического благополучия населения. Последние десятилетие характеризуется внедрением интегрированных систем управления качеством на основе международных стандартов качества. Это позволяет обеспечить определенное количество как внутренних, так и внешних конкурентных преимуществ.

Ключевые слова: международные стандарты качества, система управления качеством, отраслевые стандарты качества, конкурентные преимущества, устойчивое развитие.

ANNOTATION

The article explores the formation of a quality management system in the enterprises of Ukraine. It was determined that in the European integration processes of the quality management system able to ensure the formation of not only a competitive advantage, but also sustainable development. It is established that at the present stage, there is used a number of different quality management systems that are being introduced on a voluntary basis, but are necessary and required in the organization of foreign trade. In European countries, the quality management system integrated with the concept of corporate responsibility, thus ensuring not only profit, but also to increase the social and economic well-being of the population. The last decade is characterized by the introduction of the integrated quality management systems based on international standards of quality. This allows for a certain number of both internal and external competitive advantage.

Keywords: international quality standards, quality management system, industry standard for quality, competitive advantages, sustainable development.

Актуальність. Високий рівень конкуренції, процеси глобалізації і інтернаціоналізації змушують підприємства та організації здійснювати пошук шляхів постійного забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Досвід ефективного управління свідчить, що саме система управління якістю є тим чинником, який дозволяє формувати не тільки конкурентоспроможність продукції, але і формувати конкурентні переваги системи управління підприємством та створити передумови для сталого розвитку. Зокрема, впровадження міжнародних систем безпечності харчових продуктів, які активно впроваджуються у світовій практиці господарювання на сучасному етапі для українських підприємства відкривають нові міжнародні ринки для продуктів з високою додатковою вартістю та підвищують ефективність місцевих ринків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий вклад у розвиток теорії і практики управління якістю внесли такі вітчизняні та зарубіжні вчені: С. Бандура, Л. Басовський, Ю. Бібік, Д. Богиня, А. Булатов, Е. Векслер, В. Гиссин, О. Глічев, О. Грішнова, У. Демінг, Ю. Джерелюк, Дж. Джуран, Г. Дмитренко, М. Долішній, С. Ільєнкова, К. Ісікава, Ю. Койфман, Д. Коршунов, Ф. Кросбі, В. Лапідус, В. Момот, В. Огвоздін, Р. Пірсінг, Н. Скрябінова, Л. Стиренко, Р. Фатхутдінов, А. Фейгенбаум, С. Фомічов, Д. Харрінгтон, О. Чала, Н. Чередниченко, Р. Шонбергер, У. Шухарт

та ін., у працях яких накопичені значні здобутки. Однак нині, коли фактори зовнішнього середовища є динамічними і складно прогнозованими, саме проблеми впровадження системи управління якістю на підприємствах України є стратегічно важливими і потребують подальших досліджень з урахуванням галузевої специфіки, розрахунку її результативності й оптимальності.

Формування цілі статті. Метою статті є дослідження сучасних систем управління якістю на підприємствах України з урахуванням сучасних викликів ринку та здобутків світової практики господарювання.

Виклад основного матеріалу. На сучасному етапі розвитку України одним із основних стратегічних напрямів як сфери обслуговування, так і сфери виробництва є якість, а не обсяг випуску продукції чи надання послуг, що буде забезпечувати сталий розвиток. Важливою умовою задля довгострокового завоювання нових ринків збуту є більш висока якість з урахуванням запитів споживачів, а не більш низькі ціни. Однак нині досягнення успіху можливе тільки завдяки запровадженню системи управління, спрямованої на постійне поліпшення показників роботи організації та урахування потреб заінтересованих сторін, особливо для харчової галузі України.

Стратегічною передумовою входження України до світової спільноти є прийняття й поступове впровадження передових концепцій системи управління якістю, що викладені в міжнародних стандартах серії ISO 9000/9001. Застосування стандартів – це перший крок до глобального управління підприємством і підвищення якості та конкурентоспроможності його товарів і послуг на ринках збуту [5].

Нині стандарти ISO 9000 прийняті у понад 90 країнах світу, застосовуються будь- яким підприємством незалежно від їхнього розвитку і сфери діяльності. Світовими лідерами у цій сфері є Китай, Італія, Японія, Велика Британія, США, Індія, Франція та Німеччина. Сучасна система управління якістю на підприємстві, незалежно від форми власності і масштабу виробничої діяльності, повинна оптимально поєднувати дії, методи і засоби, які забезпечують, з одного боку, виробництво продукції, що задовольняє поточні запити і потреби ринку, а з іншого – розробку нової продукції, здатної задовольняти майбутні потреби і майбутні запити ринку (при цьому необхідно прямо орієнтуватися на характер потреб, їх структуру і динаміку, місткість і кон'юнктуру ринку) [1].

Світовий досвід сформував не тільки загальні признаки діючих систем управління якістю, але також принципи і методи, які можуть застосовуватися в кожній з них, що знайшло відображення в міжнародних стандартах серії ISO 9000. Головна цільова установка систем якості, побудованих на основі цих стандартів – забезпечення якості продукції, яку вимагає замовник і надання йому доказів спроможності підприємства досягти цього. Механізм системи якості, методи і засоби орієнтовані на цю ціль. У більшості випадків створення систем управління якістю та її сертифікація носять добровільний характер.

Аналіз наукових праць [1-6; 8] дозволив визначити основні цілі та переваги від впровадження сучасних систем управління якістю (рис. 1). Зокрема, їх доцільно також доповнити внутрішніми стимулами інтегрування та оптимізації систем управління якістю, які визначила Л. Варава [2] для гірничодобувних підприємств. Проте вони є актуальними на нашу думку і для підприємств інших галузей:

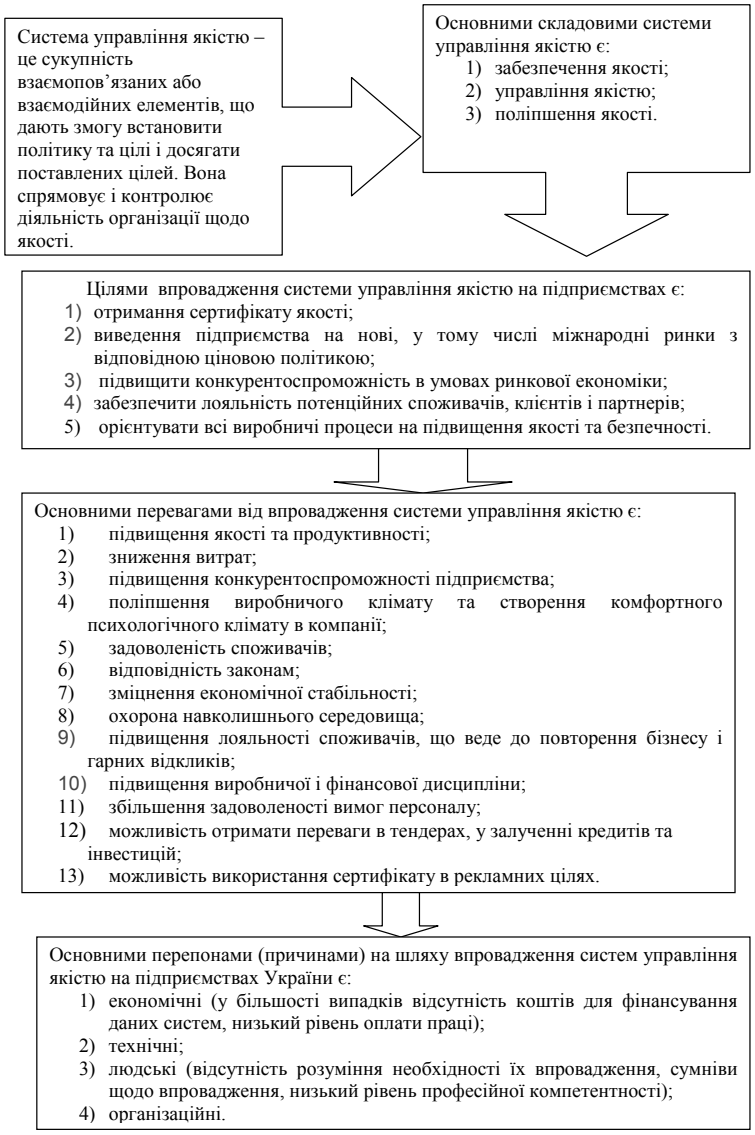


Рис. 1. Сутність системи управління якістю на підприємстві [узагальнено на основі 1-6]

– по-перше, вдале впровадження стандартів управління якістю гарантує створення системи, що забезпечує поступове зростання показників бізнесу. За рахунок реінжинірингу потребуючих цього процесів, можливості їх швидкого і кардинального покращення зростання може бути в деяких випадках навіть різким;

– по-друге, завдяки стандартизації процедур відбуваються чіткий поділ і підвищення відповідальності учасників сертифікованих процесів.

Система менеджменту якості орієнтована, з одного боку, на виявлення ініціативних працівників, їх ефективну ротацію, з іншого, дозволяє виключати дублювання функцій. У результаті підвищується загальна керованість організацією;

– по-третє, за статистикою, при впровадженні систем управління якістю відбувається зниження частки браку на 25%. Вимогою стандарту є здійснення поетапного контролю якості продукції на усіх стадіях життєвого циклу;

– по-четверте, використання маркетингу не як збуту продукції, а як способу дізнатися, якою має бути продукція, щоб її купили.

Знову ж усвідомлення керівником маркетингової служби місії та концепції маркетингу, орієнтованих не на бажання продати те, що підприємство може зробити, а на необхідність зробити, те, що потрібно замовнику, здатне зробити прорив [2].

Поряд із тенденціями розвитку сучасних систем управління якістю важливу роль останніми роками відіграють:

1) галузеві стандарти, які розробляють переважно асоціаціями підприємств та мають підтримку на регіональному і міжнародному рівнях. Їх поділяють на дві групи:

1.1) галузеві стандарти менеджменту якості в основу яких покладені ISO серії 9000 та особливості забезпечення безпеки, управління якістю у певних галузях економіки. Серед стандартів цієї групи TL 9000 (у сфері телекомунікацій), AS 9100 (в аерокосмічній галузі), ISO 13485: 2003 (медична продукція), ISO 22000 (харчова промисловість), ISO 16949 (автомобільна галузь). Крім цього у дану групу входять стандарти IWA (International Workshop Agreement) – Міжнародна робоча угода, яка передбачала створення альтернативи для міжнародних стандартів. Наприклад: *IWA* 4:2009 «Системи менеджменту якості. Настанови щодо застосування ISO 9001:2008 в місцевих органах влади» (Quality management systems – Guidelines for the application of ISO 9001:2008 in local government).

1.2) Галузеві стандарти менеджменту якості, в основі яких лежать виключно особливості забезпечення безпеки, управління якістю в конкретних галузях економіки. Наприклад: *GMP* (фармацевтична промисловість), *HAPCP* (харчові продукти) [3, с. 156].

2) стандарти забезпечення здоров'я, безпеки і соціальної відповідальності, зокрема до них відносять:

2.1) OHSAS (Occupational Healch and Safety Assessment Series) 18001-99 «Система менеджменту в сфері промислової безпеки і охорони праці». Основна мета цього стандарту – забезпечення контролю факторів ризику на промисловості, які є загрозою для персоналу підприємства. Зокрема, С. Ізотов [6] зазначає, що основним напрямом політики організації в області охорони праці є забезпечення пріоритету збереження життя і здоров'я працівників перед результатом господарської діяльності (рис. 2). Це можливо стає завдяки саме дотриманню міжнародних стандартів.

Ці стандарти можуть використовувати для будь-якої організації, яка прагне: створювати систему управління охороною працею з метою усунення або зведення до мінімуму ризику для працівників і інших зацікавлених сторін; впроваджувати, підтримувати у робочому стані і постійно покращувати систему управління охороною працею; забезпечити свою відповідність встановленій політиці в сфері охорони праці; проводити самооцінку і декларування у відповідності з даним стандартом; намагатися, щоб сертифікацію системи охорони праці проводила незалежна сторона [6].

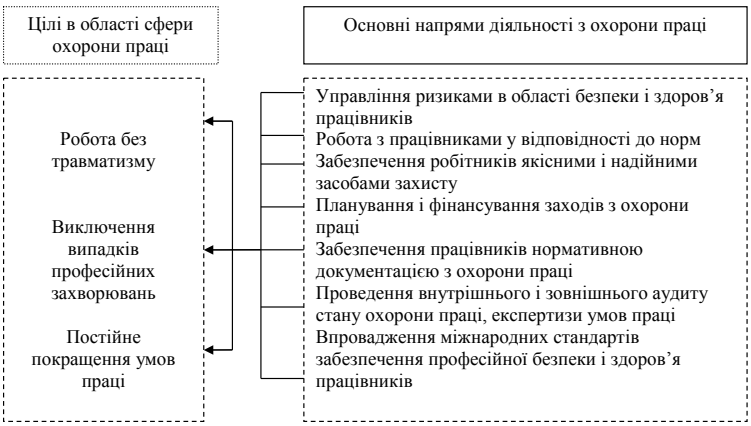


Рис. 2. Цілі та стратегічні напрями діяльності з охорони праці [6]

2.2) До цієї групи також відносять стандарт SA 8000: 2001 «Система соціального і етичного менеджменту». Ціль даного стандарту – покращення умов праці і життєвого рівня працівників. Впровадження даного стандарту створює конкурентні переваги як для працівників, так і підприємства в цілому.

2.3) міжнародний стандарт ISO 26000: 2010 «Керівництво по соціальній відповідальності» (КСВ). Стандарт визначає відповідальність організації за вплив її рішень та діяльності на окрему людину, трудовий колектив, місцеву громаду, суспільство і навколишнє середовище, що реалізується через прозору та етичну пове-

дінку, відповідає сталому розвитку і добробуту суспільства, враховує очікування зацікавлених сторін. КСВ містить, зокрема, такі компоненти, як захист прав людини, навколишнього природного середовища, безпеку праці, права споживачів та розвиток місцевих громад, а також організаційне управління та етику діяльності [7]. Стандарт ISO 26000:2010 може застосовуватися для досягнення взаємної довіри із зацікавленими сторонами всіма типами організацій, зокрема урядовими і неурядовими організаціями, оскільки всі вони впливають на суспільне і природне довкілля. Соціально відповідальна діяльність будь-якої організації єдино можлива лише за умови трьох видів узгоджень чи взаємозв'язків:

– між організацією і суспільством щодо їх очікувань та взаємного впливу їх рішень і дій (відповідальної поведінки);

– між організацією та її зацікавленими сторонами щодо етично відповідального потенційного чи реального впливу на приватних осіб і організації;

– між зацікавленими сторонами і суспільством щодо узгодження, відповідності інтересів зацікавлених сторін, на які впливає організація, та очікуваннями суспільства, оскільки хоча зацікавлені сторони є частиною суспільства, вони можуть мати інтереси, які не відповідають очікуванням суспільства [7]. Таким чином, у практиці господарювання система управління якістю створила передумови для формування концепції соціальної відповідальності, основні напрями якої полягають у такому:

– розвиток традицій чесного підприємництва, відмова від тіньових операцій, затвердження у діловій практиці відносин, заснованих на громадянської відповідальності, чесності, взаємній довірі, високій моралі й етиці;

– забезпечення зайнятості шляхом збереження існуючих і створення нових робочих місць;

– забезпечення якості та безпеки продукції, дотримання прав споживачів;

- створення здорових і безпечних умов праці: підвищення рівня механізації й автоматизації, зниження питомої ваги важких і шкідливих робіт;

– гідна оплата праці на основі зростання її продуктивності, участь працівників у прибутках підприємств;

– дотримання прав працівників у сфері соціально-трудових відносин, гарантія свободи діяльності профспілок;

– створення сприятливих умов для відтворення і розвитку людського капіталу та його раціонального використання;

– удосконалення соціально-трудових відносин, розвиток соціального партнерства, впровадження економічної демократії – залучення працівників до участі у власності і управлінні підприємствами;

– надання працівникам підприємств додаткового «соціального пакету» і різноманітних соціальних послуг;

– охорона природи і ресурсозбереження, організація екологічно безпечного виробництва;

– взаємодія з місцевими органами влади і громадськими організаціями з метою розвитку місцевого співтовариства, благоустрою територій, участь у здійсненні соціальних і природоохоронних проектів;

– добродійність – матеріальна підтримка наукових, культурних, просвітницьких, спортивних програм і акцій;

– добровольча діяльність працівників з охороні громадського порядку, благоустрою територій, просвіті, науково-технічній і художній творчості;

– розвиток соціального капіталу: впровадження у ділову практику відносин, заснованих на громадянської відповідальності, чесності, взаємній довірі, високій моралі й етиці;

– створення на підприємстві сприятливого морально-психологічного клімату, виховання працівників у дусі гуманізму і соціальної справедливості, ініціативного і творчого відношення до праці, групової та індивідуальної відповідальності за результати спільної діяльності; сприяння розкриттю інтелектуальних можливостей та етичного потенціалу кожної особи, задоволеності спільною працею [8]. Але найбільшою у світі глобальною добровільною корпоративною громадянською ініціативою є Глобальний Договір ООН. Десять принципів Глобального договору у сферах прав людини, трудових відносин, охорони навколишнього середовища та боротьби із корупцією знаходяться у загальному консенсусі та виходять із: загальної декларації прав людини; декларації Міжнародної організації праці про основоположні принципи і права на виробництві;декларації з навколишнього середовища і розвитку (Ріо-де-Жанейро); конвенції ООН проти корупції. Зараз цей рух об'єднує близько 8000 організацій майже зі 150 країн світу (80 локальних мереж у різних країнах). Очікується, що до 2020 р. у світі 20000 організацій приєднаються до Глобального Договору. У відповідь на зростаючий інтерес до корпоративної соціальної відповідальності у квітні 2006 р. Мережа Глобального Договору ООН була створена в Україні і налічує зараз понад 200 вітчизняних організацій-учасників договору [4]. Таким чином, даний стандарт дозволяє керівництву на основі системи управління якістю формувати конкурентні переваги, які створюють передумови для сталого розвитку.

І логічним продовженням розвитку міжнародних стандартів якості є формування інтегрованих систем управління якістю на основі ISO 9001, ISO 14001, OHSAS 18001, SA 8000 тощо. Це пояснюється тим, що принципи і вимоги міжнародного стандарту управління якістю багато в чому схожі із принципами загального менеджменту підприємства (табл. 1) [9]. Спільним для цих стандартів є також застосування циклу Демінга PDCA.

Таблиця 1

Відповідність структури міжнародним стандартам

Об'єкти стандартизації	Розділи та пункти стандартів			
	ISO 9001	ISO 14001	OHSAS 18001	SA 8000
Документування системи:				
Створення документації	4.2, 4.2.1	4.4.4	4.4.4	9.1
Управління документацією	4.2.2	4.4.4	4.4.5	
Управління записами	4.2.4	4.5.3	4.5.3	9.14
Відповідальність керівництва:				
Політика	5.3	4.2	4.2	9.1
Цілі	5.4.1.	4.3.3	4.3.3	
Планування	5.4.2	4.3.3	4.3.1.	9.5
Відповідальність і повноваження	5.5.1	4.4.1	4.4.1	9.5
Представник керівництва	9.5	4.4.1	4.4.1	9.3
Внутрішнє інформування	5.5.3	4.4.3	4.4.3	
Аналіз з боку керівництва	5.6	4.6	4.6	
Управління ресурсами	6.1-6.4	4.4.1, 4.4.2, 4.3, 4.4	4.4.2	
Визначення вимог щодо	продукції 7.2.1 7.5	охорони навколишнього середовища 4.3.1, 4.3.2	промислової безпеки та охорони праці 4.3.2, 4.4.6	
Управління основною діяльністю		4.4.6		
Управління	невідповідною продукцією 8.3	діями в аварійних ситуаціях 4.4.7	діями в аварійних ситуаціях 4.4.7	
Моніторинг та вимірювання	8.2	4.5.1	4.5.1	
Внутрішній аудит	8.2.2	4.5.4	4.5.4	
Корегувальні та попереджувальні дії	8.5.2, 8.5.3	4.5.2	4.5.1, 4.5.2	9.11
Постійне покращення	8.5.1	4.3.4	4.3.4	9.1

Створення інтегрованої системи менеджменту організації дозволяє отримати низку переваг: орієнтація на досягнення цілей діяльності з урахуванням інтересів зацікавлених сторін; ефективне та раціональне використання ресурсів; зменшення можливих протиріч між різними аспектами діяльності організації; зниження витрат на розроблення, функціонування і сертифікацію системи менеджменту організації; залучення більшої кількості співробітників до процесів поліпшення якості на підприємстві; створення єдиної системи управління документацією і ведення записів тощо.

Висновки. Таким чином, інтегровані системи управління якістю є одним із показників зрілості підприємства, який характеризує гнучкість управління, здібність до змін задовольняти вимогам різних стандартів менеджменту (ISO 9001, ISO 14001 тощо), але і наявність механізмів, що дозволяють найбільш ефективним чином використовувати загальні елементи побудови систем, зазначені у цих стандартах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бурдельна Г.О. Перспективи розвитку системи управління якістю на машинобудівного підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/45266/5-BURDELNA.pdf?sequence=1.
2. Варава Л. Формування ефективних систем управління якістю залізорудної продукції на гірничодобувних підприємствах [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://knu.edu.ua/Files/V29verst/87.pdf.
3. Горбашко Е.А. Управление качеством: учебник для бакалавров / Е.А. Горбашко. – 2-е изд., испр. и доп. – М.: Издательство Юрайт, 2014. – 463 с. – С. 156.
4. Горшков Л. Інтегровані системи менеджменту для стійкого розвитку підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ecoj.dea.gov.ua/wp-content/uploads/2013/02/gorshkov.pdf.
5. Дубодєлова А.В. Впливові чинники процесу розроблення та впровадження системи управління якістю на вітчизняних підприємствах за міжнародними стандартами ISO СЕРІЇ 9000 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua:8080/bitstream/ntb/9739/1/05.pdf.
6. Ізотов С.О. Розробка та впровадження системи управління в області промислової безпеки і охорони праці / Ізотов С.О., Скорик Л.В. // Інформаційні технології в освіті, науці та виробництві. – 2013. – Вип. 4 (5). – С. 46-51.
7. ISO 26000: 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://znaimo.com.ua/ ISO_26000.
8. Лебедєв І.В. Соціальна складова сучасного менеджменту [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/bitstream/.
9. Лук'яненко В.М. Інтегровані системи менеджменту / Лук'яненко В.М., Галич І.В., Афанасьєва О.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: file:///D:/%D0%9C%D0%BE%D0%B8%20%D0%B4%D0%BE%D0%BA%D1%83%D0%BC%D0%B5%D0%BD%D1%82%D1%8B/Downloads/yakict_2011_2_14.pdf.

УДК 658.15

Головко Т.В.
аспірант кафедри економіки та фінансів підприємства
Київського національного торговельно-економічного університету

ХАРАКТЕРИСТИКА СУТНОСТІ ПОНЯТТЯ ГРОШОВИХ ПОТОКІВ ПІДПРИЄМСТВА

CHARACTERISTICS OF THE ESSENCE OF CORPORATE CASH FLOWS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто погляди зарубіжних та вітчизняних вчених-економістів щодо сутності поняття грошових потоків підприємства. Запропоновано уточнене поняття грошових потоків на базі переліку сутнісних характеристик грошових потоків, виявлених в результаті критичного огляду попередніх досліджень, а також визначених додаткових сутнісних характеристик поняття грошового потоку.

Ключові слова: грошові потоки, сутнісні характеристики, обіг, рух ресурсів, надходження та видатки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены взгляды зарубежных и отечественных ученых-экономистов относительно сущности понятия денежных потоков предприятия. Предложено уточненное понятие денежных потоков на базе перечня сущностных характеристик денежных потоков, выявленных в результате критического обзора предыдущих исследований, а также определенных дополнительных сущностных характеристик понятия денежного потока.

Ключевые слова: денежные потоки, сущностные характеристики, оборот, движение ресурсов, поступления и расходы.

ANNOTATION

In the article, there are considered approaches of national and foreign scholars as to the identification of «cash flows». There is proposed the notion of the cash flows on the basis of the list of cash flow essential characteristics which were identified over the critical review of previous investigation and some suggested additional essential characteristics of cash flow.

Keywords: cash flow, essential characteristics, turnover, movement of resources, in come and expenditure.

Постановка проблеми. Грошові потоки є важливою категорією процесу здійснення управлінської діяльності на підприємстві. Для забезпечення фінансової стійкості підприємств та безперебійного процесу його функціонування та зростання необхідним є впровадження ефективної системи менеджменту грошових потоків. Для реалізації цього завдання важливим є визначення сутності грошових потоків підприємства як комплексної та багатоаспектної ланки його фінансово-господарської діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми визначення сутності грошових потоків висвітлено у працях багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них Е. Джонс, Ю. Брігхем, Б. Койлі, І.О. Бланк, В.В. Бочаров, Л.О. Лігоненко, А.М. Поддєрьогін, І.Я. Невмержицький, Г.В. Ситник, О.О. Терещенко, С.І. Надточій, Т. Райс, Г.Г. Кірейцев, Г.В. Савицька, Р.Б. Тян, А. Дзюблюк, Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал, І.Т. Балабанов, Г. Шамаєв, Л. Риндін, М.Д. Білик, А.М. Козлюк, О.В. Клименко, Е.М. Сорокіна, Э.В. Рогатенюк, Є.М. Заремба, О.В. Стащук, І.Ю. Єпіфанова, А.М. Хандучка, В.С. Андрієць, Ю.О. Єрешко, М.П. Федишин, С.М. Семенова.

Позитивно оцінюючи попередні напрацювання, необхідно зазначити, що широкі дослідження даного питання спричинили наявність великої кількості точок зору, які ускладнюють розуміння поняття грошових потоків, тому потребують критичної оцінки та узагальнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оскільки поняття грошових потоків є комплексною категорією, то постає необхідність визначення сукупності сутнісних характеристик, що описують дане поняття та ідентифікують його як окремий елемент управління.

Мета статті полягає у дослідженні та уточненні теоретичних аспектів визначення поняття грошових потоків підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Грошові потоки підприємства є важливою основою його фінансово-господарської діяльності, оскільки супроводжують практично всі його економічні процеси. Серед науковців сформувалася велика кількість різноманітних поглядів на визначення сутності поняття грошових потоків. Здійснимо критичний огляд деяких з них.

Е. Джонс розглядає поняття грошового потоку наступним чином: «У бізнесі рух грошей є ключовим чинником його прогресу та успіху. Ми називаємо це потоком грошових коштів» [1, с. 121]. Безперечно, грошові потоки підприємства відіграють важливу роль в його діяльності, проте таке їх визначення є надто узагальненим, воно не містить сутнісних характеристик грошових потоків, за якими можна було б здійснити їх ідентифікацію та аналіз. Позитивним є те, що автор наголошує саме на важливості ролі грошових потоків в діяльності підприємства, оскільки частина науковців зовсім не виокремлюють поняття грошових потоків та здійснюють їх розгляд лише як частини грошових розрахунків, як наслідок, не враховується самостійність та важливість даного поняття.

Ю. Брігхем акцентує увагу, що «грошовий потік компанії зазвичай відрізняється від його балансового прибутку, оскільки деякі види доходів та витрат, перераховані у звіті про

доходи та витрати, не призводять до виплати коштів» [2, с. 73]. Наголошення на відмінності понять грошового потоку та прибутку підприємства, на наш погляд, доцільне, оскільки на практиці змішування даних понять є недопустимим, так як може призвести до неправильної оцінки діяльності підприємства. Проте ототожнення грошових потоків лише з готівковими коштами є звуженим, не враховує комплексності поняття грошових потоків, їх різноманітних видів та складових.

Т. Райс та Б. Койлі не надають загального визначення поняттю грошовий потік, проте визначають його види та особливості управління, а також розглядають загальний грошовий потік як «всі грошові надходження та витрати підприємства, а не лише пов'язані з проведенням комерційних операцій» [3, с. 542]. Автори слушно зазначають, що загальний грошовий потік слід розглядати як сукупність надходжень та витрат, що пов'язані з різними видами діяльності підприємства, а не лише з її комерційною частиною, проте таке трактування не розкриває конкретних особливостей та сутнісних характеристик грошових потоків підприємства, відсутнє єдине визначення поняття при наявному розгляді його окремих видів.

На думку А. Дзюблюка, грошовий потік слід визначати як «базове джерело для погашення позик та спосіб оцінки кредитоспроможності» [4, с. 9]. На нашу думку, в даному трактуванні не розкрито сутності грошових потоків, природи їх появи та призначення, хибним є розуміння під грошовим потоком лише джерела погашення позик, оскільки грошові потоки супроводжують різноманітні аспекти діяльності підприємства.

Дж.Ф. Маршалл, В.К. Бансал визначають грошовий потік наступним чином: «Грошовий потік (його ще називають потоком грошових коштів, або потоком готівки; cashflow) – це просто платіж, здійснений або отриманий. Потік грошових коштів має три важливі характеристики. Перша – розмір або величина. Друга – напрямок. І третя – час» [5, с. 100]. Уважаємо недоцільним розглядати грошові потоки лише як платежі, оскільки потік є постійним переміщенням коштів і не обмежується лише платежами. При цьому визначення грошового потоку розширено трьома важливими сутнісними характеристиками – розміром, напрямком і часом, ми погоджуємося з необхідністю виділення таких сутнісних характеристик, оскільки вони вказують на те, що рух грошового потоку здійснюється у певному обсязі грошових коштів, у визначеному напрямку, протягом певного періоду часу.

На думку І.Т. Балабанова, «грошовий потік є оборот грошей, що протікає безперервно в часі» [6, с. 175]. В даному визначенні виділяється сутнісна характеристика грошових потоків як рух економічного блага у грошовій формі, що цілком відповідає їх сутності.

На думку А.М. Козлюка, «грошовий потік в управлінні фінансовою діяльністю підприємства слід розглядати як рух однієї з форм капіталу, це всього лише платіж, здійснений або отриманий» [7, с. 19]. На нашу думку, не є доцільним порівняння грошового потоку з поняттям платежу, таке розуміння є досить звуженим, так як грошові потоки підприємства включають безліч їх видів і всі вони не можуть бути прирівняні до звичайних платежів, оскільки супроводжують господарську діяльність підприємства не лише у якості певної оплати.

О.В. Клименко розглядає грошовий потік підприємства як «рух (надходження і витрачання) грошових коштів на розрахункових, валютних та інших рахунках і в касі підприємства в процесі його господарської діяльності, що в сукупності становить його грошовий обіг» [8]. В даному трактуванні грошовий потік ототожнюється з грошовим обігом підприємства, що, на нашу думку, надає однобічну та звужену характеристику поняття. Дійсно, грошові потоки підприємства виникають в процесі грошового обігу підприємства, проте поняття грошового потоку є багатоаспектним та агрегованим і потребує більш детального розуміння з урахуванням усіх притаманних йому особливостей.

І.Ю. Єпіфанова вважає, що грошові потоки являють собою «надходження та вибуття грошових коштів та їх еквівалентів» [9, с. 248]. У даному визначенні розглядаються грошові засоби та їх еквіваленти, що є доцільним, оскільки дозволяє охоплювати загальну сукупність грошових потоків підприємства, проте сформульоване розуміння, на наш погляд, не розкриває сутності поняття, як і в попередньому, автором не враховано фактор часу.

М.Д. Білик та С.І. Надточій надають таке визначення грошового потоку: «Грошовий потік – це динамічний показник, що характеризує постійний рух грошових ресурсів у результаті операційної, інвестиційної та фінансової діяльності підприємства, пов'язаний з надходженням (вхідні грошові потоки) чи витрачанням (вихідні грошові потоки) грошових ресурсів підприємства, може мати готівкову й безготівкову форми вираження в національній чи іноземній валютах та пов'язаний з певним моментом часу, однак може бути приведеним до іншого тощо» [10, с. 140]. Грошовий потік описується вже згаданими характеристиками (рух ресурсів у грошовій формі, часова характеристика), проте в даному визначенні також міститься опис існуючих видів грошових потоків згідно з різними їх класифікаційними ознаками, що є громіздким та недоцільним, враховуючи різноманіття класифікаційних ознак та видів грошових потоків.

О.О. Терещенко при дослідженні механізму антикризового менеджменту розглядає грошові потоки як «індикатор фінансування підприємств за рахунок внутрішніх джерел» [11, с. 169]. Дійсно, грошові потоки можуть виступати вну-

трішнім джерелом фінансової стабілізації підприємства, проте розгляд їх лише з цієї точки зору є звуженим, і до того ж у підприємства є й інші внутрішні стабілізаційні джерела.

В.В. Бочаров під грошовим потоком розуміє «параметр, що відображає результат руху грошових коштів корпорації за визначений період часу... це розподілені в часі і просторі суми надходжень і виплат грошових коштів, утворених у виробничо-торговому процесі» [12, с. 478]. Грошові потоки розглядаються за такого підходу і як певний результативний показник, і як суми надходжень та витрачань. На наш погляд, такий підхід не враховує, головним чином, того, що потік є в першу чергу рухом.

На думку Г. Шамаєва і Л. Риндіна, грошові потоки слід розглядати як «грошовий потік від поточної (інвестиційної, фінансової) діяльності є сумою надлишку (недостачі) коштів, отриманих у результаті зіставлення надходжень і відрахувань коштів у процесі операційної (інвестиційної, фінансової) діяльності» [13, с. 147]. В даному визначенні грошовий потік визначається зі статичної точки зору, як певна сумарна результуюча, оскільки не враховано динамічну природу поняття грошових потоків. Таке розуміння не дає можливості в повноцінній оцінці фінансового стану підприємства у процесі його господарської діяльності.

А.М. Поддєрьогін та Я.В. Невмержицький грошовий потік визначають як «сукупність послідовно розподілених у часі подій, які пов'язані із відособленим та логічно завершеним фактом зміни власника грошових коштів у зв'язку з виконанням договірних зобов'язань між економічними агентами (суб'єктами господарювання, державою, домогосподарствами, міжнародним організаціями). Грошові потоки безпосередньо пов'язані з рухом коштів на підприємстві, який відображає надходження в розпорядження суб'єкта господарювання коштів та еквівалентів і їх використання» [14, с. 121]. Авторами виділена сутнісна характеристика грошового потоку – інструмент взаєморозрахунків. Слід зазначити, що у процесі діяльності підприємства дійсно відбувається перерозподіл частини грошового потоку підприємства у процесі взаєморозрахунку з такими суб'єктами фінансових відносин, як страховики, працівники та державні бюджетні й позабюджетні органи, що, безперечно, необхідно враховувати, проте це характеристика не поняття грошового потоку, а процесу його виконання, адже його рух може відбуватись і без розрахунків.

І.О. Бланк розглядає грошові потоки як «сукупність рознесених у часі протягом певного періоду надходжень та виплат грошових засобів, що створюються господарською діяльністю, яка пов'язана з чинниками часу, ризику та ліквідності» [15, с. 263]. В даному визначенні виділяється така сутнісна характеристика грошових потоків, як об'єкт фінансового управління господарською діяльністю підприємства. Справді, грошові потоки впливають на формування та подальші зміни різноманітних економічних зв'язків підприємства, супроводжують безліч аспектів його діяльності та безпосередньо впливають на його становище на ринку. Проте вважаємо виділення такої сутнісної характеристики, як ліквідність грошового потоку, недоцільним оскільки вона не характеризує самого поняття грошового потоку.

На думку Г.В. Ситник та Л.О. Лігоненко, «грошові потоки підприємства – це система розподілених у часі надходжень та видатків грошових коштів, що генеруються його господарською діяльністю і супроводжують рух вартості, виступаючи зовнішньою ознакою функціонування підприємства» [16, с. 6]. У даному трактуванні з'являється така характеристика грошового потоку, як «зовнішня ознака функціонування підприємства». На наш погляд, її виділення не є доцільним, оскільки ознак функціонування підприємства безліч.

Е.М. Сорокіна вважає, що грошовий потік являє собою «рух грошових коштів, тобто їх надходження (приток) і використання (відток) за певний період часу» [17, с. 31]. При такому розумінні підтримується точка зору, що грошовий потік слід розглядати в динаміці, в той же час, по суті, розглядається рух капіталу підприємства в його найбільш ліквідній формі – грошовій, що дещо звужує значення грошових потоків в господарській діяльності підприємства та не надає комплексної характеристики поняття.

Є.В. Рогатенюк, Є.Р Сеіт-Аблаєва та Є.М. Заремба [18; 19] дають однакові визначення грошових потоків, що базуються на вже згаданих характеристиках: «грошовий потік» – це сукупність розподілених у часі надходжень і видатків грошових коштів та їхніх еквівалентів, генерованих його господарською діяльністю, рух яких пов'язаний з факторами часу, структури, ризику і ліквідності.

О.В. Стащук та А.М. Хандучка [20, с. 46] також вказують на вже згадану іншими науковцями сутнісну характеристику грошових потоків – рух ресурсів, що вливає на зміну структури капіталу та активів підприємства.

В.С. Андрієць визначає грошовий потік як «один з головних об'єктів фінансового менеджменту, безпосередньо пов'язаний з функціонуванням грошей і грошової системи країни, що представляється у грошовій формі і, виконуючи функцію інструменту взаєморозрахунків із суб'єктами фінансових відносин усіх видів його діяльності, пов'язаний з факторами ліквідності та ризику і впливає на рух активів і капіталу підприємства, характеризуючись відповідними розміром, напрямом і часом» [21, с. 19]. Дійсно, грошові потоки виступають об'єктом фінансового менеджменту, проте вважаємо недоцільним розглядати його як один з головних, оскільки діяльність підприємства є багатогранною та характеризується безліччю зв'язків між її елементами, кожен з яких потребує ефектив-

ного управління. Виділення окремої сутнісної характеристики грошового потоку як інструменту взаєморозрахунків вважаємо недоцільним, оскільки це характеристика не поняття, а його використання, до того ж рух грошових потоків може відбуватись і без розрахунків.

Ю.О. Єрешко вважає, що «грошовий потік – двоїста категорія, система елементів грошових коштів, що визначає рух грошових коштів та їх еквівалентів, відображає обмін товарами й послугами і показує результати надходження і видатків грошових коштів. Грошові потоки являють собою сукупність пов'язаних у часі й просторі змін залишків грошових коштів і водночас є грошовими коштами, створеними у результаті господарської діяльності» [22, с. 42]. В даному трактуванні виявилась спроба поєднати статичний та динамічний підходи до розуміння поняття грошових потоків. Пропонується досліджувати грошові потоки як в якості динамічного явища, так і в якості результуючої величини у формі певних залишків грошових коштів. На нашу думку, таке поєднання не вирішує проблем визначення сутності поняття грошових потоків, оскільки по своїй суті обидва підходи є суперечливими, і ми вважаємо, що грошові потоки підприємства за своєю природою потребують характеристики з точки зору їх зміни в просторі та часі та, відповідно, не можуть бути ототожнені з залишками грошових коштів.

На думку М.П. Федишин, «грошовий потік – це інструмент взаєморозрахунків із суб'єктами фінансових відносин всіх видів його діяльності, представлений у грошовій формі і безпосередньо пов'язаний із функціонуванням грошей, із чинниками ліквідності та ризику, впливає на рух активів і капіталу підприємства, характеризується відповідним розміром, напрямком і часом» [23, с. 48]. Дане визначення базується на більшості характеристик, згаданих іншими науковцями. Як зазначалося вище, на нашу думку, ототожнення грошового потоку з інструментом взаєморозрахунків спрощує розуміння поняття грошового потоку та не розкриває його суті.

Розглянувши підходи закордонних та вітчизняних науковців, пропонуємо виділяти наступні сутнісні характеристики грошових потоків:

– рух ресурсів у грошовій формі, пов'язаний з функціонуванням грошей і грошової системи країни;

– рух ресурсів, що характеризується певним обсягом;

– об'єкт фінансового менеджменту;

– рух ресурсів, що впливає на зміну структури капіталу та активів підприємства;

– рух ресурсів, що характеризується визначеним напрямом;

– рух ресурсів, що має часову характеристику.

Позитивно оцінюючи підходи науковців, вважаємо, що ці характеристики мають бути доповнені. З цією метою ми пропонуємо при визначенні поняття грошових потоків включити наступні сутнісні характеристики.

Грошові потоки є елементом фінансової структури підприємства, вони відображають його поточні можливості.

Являючись складовим елементом фінансової структури, грошові потоки характеризують поточні можливості підприємства, оскільки завдяки здійсненню постійної оцінки особливостей руху грошових коштів можливим стає прийняття різноманітних оперативних управлінських рішень, зокрема, визначати можливість підприємства розрахуватися за своїми поточними зобов'язаннями, здійснювати контроль платоспроможності підприємства, виявити, які види діяльності генерують основний приток та відтік коштів, яке їх подальше використання, оцінити достатність власних оборотних коштів для інвестиційної діяльності, співвіднести результати діяльності з цільовими показниками тощо. Результати господарської діяльності підприємства, показники структури господарської діяльності зазнають значного впливу з боку особливостей динаміки грошових потоків, яка також може бути використана при розробці цільових показників діяльності, зокрема, чистого грошового потоку підприємства.

Грошові потоки є рухом ресурсів, що пов'язаний з реалізацією фінансової політики управління ресурсами підприємства.

Сутнісна характеристика грошових потоків – рух ресурсів, пов'язаний з реалізацією фінансової політики управління ресурсами підприємства, вказує на постійний зв'язок між фінансовою політикою та відповідним рухом ресурсів. Жоден з видів поточних фінансових планів підприємства, жодна з великих господарських його операцій не можуть бути розроблені поза зв'язком із планованими грошовими потоками по них. Більш ефективне управління грошовими потоками підвищує ступінь фінансової та виробничої гнучкості компанії, призводить до можливості швидкого реагування на зміни в ринковому середовищі, підвищення ліквідності підприємства, більшої ймовірності одержання кредитних ресурсів або інвестицій від потенційних партнерів, а отже, й більш виваженого стратегічного управління.

Введення таких характеристик дозволить більш повно визначити сутність грошових потоків підприємств з позицій реального управління і планування зокрема.

З урахуванням розглянутих сутнісних характеристик ми пропонуємо наступне визначення поняття: грошові потоки – рух ресурсів у грошовій формі в процесі господарської діяльності підприємства, пов'язаний з функціонуванням грошей і грошової системи країни, з реалізацією фінансової політики управління ресурсами підприємства, характеризує його поточні можливості, впливає на зміну структури капіталу та активів підприємства, характеризується відповідним розміром, напрямком і часом.

Висновки. Розглянуті підходи науковців до питання визначення сутності поняття грошових потоків виявили наявність різних підходів до тлумачення даної категорії. На основі аналізу наукових праць визначено сукупність сутнісних характеристик поняття грошових потоків підприємства, що дозволяють здійснювати ідентифікацію даного поняття відповідно до потреб подальшого управління фінансово-господарською діяльністю підприємства. Сформульований перелік сутнісних характеристик дає змогу більш повно та структуровано визначати дане поняття. Грошовий потік підприємства є агрегованим поняттям, включає в себе різноманітні види грошових потоків, що генеруються в процесі підприємницької діяльності, тому їх особливості та критерії виділення також потребують подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джонс Э. Деловые финансы / Э. Джонс; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 1998. – 416 с.
2. Бригхем Ю. Финансовый менеджмент / Ю. Бригхем, М. Эрхардт; 10-е изд. – СПб.: Питер, 2009. – 960 с.
3. Райс Т. Финансовые инвестиции и риск / Т. Райс, Б. Койли; пер. с англ. – К.: Торгово-издательское бюро BMV, 1995. – 592 с.
4. Дзюблюк О. Особливості оцінювання грошового потоку підприємства в системі банківського аналізу кредитоспроможності позичальника / О. Дзюблюк // Банківська справа. – 2001. – № 1. – С. 8–12.
5. Маршалл Д.Ф., Бансал В.К. Финансовая инженерия: Полное руководство по финансовым нововведениям / Д.Ф. Маршалл, В.К. Бансал; пер. с англ. – М.: ИНФРА-М, 1998. – 784 с.
6. Балабанов И.Т. Финансовый анализ и планирование хозяйствующего субъекта / И.Т. Балабанов; 2-е изд., доп. – М.: Финансы и статистика, 2000. – 208 с.
7. Козлюк А.М. Про розмежування понять «фінансовий» та «грошовий» потоки / А.М. Козлюк // Фінанси та кредит. – 2003. – № 6 (24). – С. 17–20.
8. Клименко О.В. Теоретичне визначення та класифікація грошових потоків підприємства / О.В. Клименко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=2336.
9. Єпіфанова І.Ю. Вхідні та вихідні грошові потоки підприємства як економічна категорія / І.Ю. Єпіфанова // Матеріали II Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні тенденції розвитку фінансових та інноваційно-інвестиційних процесів в Україні». – Вінниця, 2013. – С. 247–249.
10. Білик М.Д. Грошові потоки підприємств у мікро- та макроекономічному аспекті / М.Д. Білик, С.І. Надточій // Фінанси України. – 2007. – № 11.
11. Терещенко О.О. Фінансова діяльність суб'єктів господарювання / О.О. Терещенко. – К.: КНЕУ 2003. – 554 с.
12. Бочаров В.В., Леонтьев В.Е. Корпоративные финансы / В.В. Бочаров, В.Е. Леонтьев. – СПб.: Питер, 2004. – 592 с.
13. Рындин Л.Г. Организация фінансового менеджмента на предприятии / Л.Г. Рындин, Г.А. Шамаев. – М.: Русская деловая литература, 1997. – 352 с.
14. Поддєрьогін А.М. Ефективність управління грошовими потоками підприємства / А.М. Поддєрьогін, Я.І. Невмержицький // Фінанси України. – 2007. – № 11. – С. 119–127 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Fu_2007_11_12.pdf.
15. Бланк И.А. Основы финансового менеджмента: в 2-х т. Т. 2 / И.А. Бланк; 3-е изд., перераб. и доп. – М.: Омега-Л [и др.], 2011. – 674 с.
16. Лігоненко Л.О., Ситник Г.В. Управління грошовими потоками: [навч. посіб.] / Л.О. Лігоненко, Г.В. Ситник. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2005. – 255 с.
17. Сорокина Е.М. Анализ денежных потоков предприятия: теория и практика / Е.М. Сорокина; 2-е изд., перераб. и доп. – М.: Финансы и статистика, 2004. – 176 с.
18. Сеит-Аблаева Э.Р. Денежные потоки предприятия: сущность и виды / Э.В. Рогатенюк, Э.Р. Сеит-Аблаева // Экономика Крыма. – 2013. – № 2 (43). – С. 158—164.
19. Заремба Є.М. Грошові потоки підприємства: сутність і класифікація / Є.М. Заремба // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2012. – Вип. 2 (23).
20. Стащук О.В., Хандучка А.М. Грошові потоки підприємства: суть та необхідність управління / О.В. Стащук, А.М. Хандучка // Молодий вчений. – 2014. – № 6 (2). – С. 45–47.
21. Андрієць В.С. Оптимізація грошових потоків торговельних підприємств: автореф. дис. … к. е. н. / В.С. Андрієць. – К.: КНТЕУ, 2011. – 21 с.
22. Єрешко Ю.О. Сутність грошових потоків підприємства як економічної категорії / Ю.О. Єрешко // Формування ринкових відносин в Україні. – 2011. – № 4 (119). – С. 39–43.
23. Федишин М.П. Тактичне планування грошових потоків на підприємствах харчової промисловості: дис. … к. е. н.: спец. 08.00.04 / М.П. Федишин; Буковин. держ. фін.-екон. ун-т. – К., 2014. – 280 с.

УДК 338.45.01

Шевчук Н.А.
доцент, кандидат технічних наук
факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Гречухін О.С.
студент
факультету менеджменту та маркетингу
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

ESTIMATE OF MECHANISM EFFICIENCY IN RUGULATION OF COMPANIES' CAPITAL OF FOOD INDUSTRY

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано сутність та значення механізму управління фінансовими ресурсами у діяльності підприємств харчової промисловості. Проаналізовано і систематизовано основні підходи до оцінювання ефективності використання власного капіталу. Запропоновано використання економетричного моделювання для підвищення достовірності оцінювання механізму управління фінансовою політикою підприємств харчової промисловості.

Ключові слова: ефективність механізму управління власним капіталом, власний капітал, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы сущность и значение механизма управления финансовыми ресурсами в деятельности предприятий пищевой промышленности. Проанализированы и систематизированы основные подходы к оценке эффективности использования собственного капитала. Предложено использование эконометрического моделирования для повышения достоверности оценки механизма управления финансовой политикой предприятий пищевой промышленности.

Ключевые слова: эффективность механизма управления собственным капиталом, собственный капитал, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

The essence and meaning of mechanism of financial recourses regulation in the activity of food industry entertainments are analyzed in the article. And also the main approaches to estimate of using efficiency of its' own capital are considered and systematized. It's offered the using of econometrical modulating for increasing in estimate veracity of financial regulating policy of food industry enterprises.

Keywords: mechanism efficiency of its' capital, own capital, financial resources.

Постановка проблеми. Окрім здійснення аналізу результатів роботи суб'єкта господарювання, процес управління капіталом тісно пов'язаний з розробкою прогнозів на майбутнє. У структурі промисловості України галузь харчової промисловості, яка є значною частиною економічного потенціалу країни, займає одне з ключових місць. Від рівня ефективності діяльності підприємств харчової галузі залежить стан соціально-економічного розвитку країни в цілому. Необхідність дослідження процесів формування, розміщення та використання фінансових ресурсів підприємств обумовлена насамперед основними принципами, пов'язаними з проблемами забезпечення ефективної діяльності та досягнення динамічної рівноваги із зовнішнім середовищем, пошуком шляхів виживання підприємств за умов розвитку ринку та інтеграційних процесів, нових факторів їх успіху в конкурентному середовищі. Управління грошовими потоками, капіталом, фінансовими ресурсами є системоутворюючим чинником функціонування та розвитку підприємства. Вагомим резервом в напрямку покращення діяльності підприємств є підвищення ефективності використання їх фінансових ресурсів, які займають значну питому вагу в структурі активів підприємств.

Фінансова політика являє собою один з ключових факторів впливу на ефективність функціонування підприємства та досягнення ним стратегічних цілей, так як забезпечує ефективність використання фінансових ресурсів, перетворюючи їх у фінансовий потенціал підприємства. Досліджуючи питання фінансування підприємств, постає необхідність у дослідженні механізму управління власним капіталом, факторів впливу на нього, методології визначення його ефективності.

Вагомий внесок у формування теоретичних засад і прикладних рекомендацій із формування та реалізації механізму управління власним капіталом підприємств та оцінки його ефективності здійснили такі вітчизняні вчені-економісти, як І. Бланк, М. Білик, О. Павловська, Н. Притуляк, Н. Дєєва, О. Терещенко, С. Наконечний та ін.

Мета статті полягає в комплексному аналізі факторів впливу та оцінки ефективності на механізм управління власним капіталом та на їх основі розробці раціональної, дієвої моделі управління власним капіталом на підприємствах харчової промисловості.

Виклад основного матеріалу дослідження. За визначенням І.О. Бланка, власний капітал характеризує загальну вартість коштів підприємства, що належать йому на правах власності

та використовуються ним для формування окремої частини його активів. Джерела формування власного капіталу поділяються на внутрішні та зовнішні (рис. 1) [6].

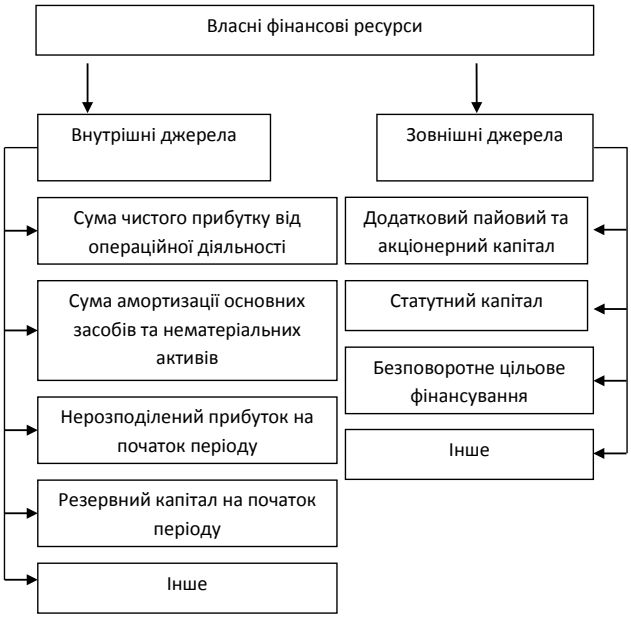


Рис. 1. Зовнішні та внутрішні джерела формування власного капіталу

У внутрішніх джерелах формування власних фінансових ресурсів основне місце займає прибуток, що залишається в розпорядженні підприємства, – він формує більшу частину власних фінансових ресурсів, гарантує приріст власного капіталу. Також певну роль у складі внутрішніх джерел відіграють амортизаційні відрахування, проте вони не збільшують суму власного капіталу підприємства, а лише її реінвестують. Інші внутрішні джерела не відіграють помітної ролі у процесі формування власних фінансових ресурсів підприємства.

Статутний капітал та залучений підприємством додатковий пайовий або акціонерний капітал, який отримують шляхом емісії акцій, займають основне місце у складі зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів. Безплатна фінансова допомога (як правило, надається лише окремим державним підприємствам різного рівня) є одним із зовнішніх джерел формування власних фінансових ресурсів для деяких підприємств. У число інших зовнішніх джерел входять безкоштовно передані підприємству матеріальні та нематеріальні активи, що включаються у склад його балансу.

Фінансові відносини підприємства виникають тоді, коли на грошовій основі відбувається формування власних ресурсів підприємства, його прибутків, залучення позичкових джерел фінансування господарської діяльності, розподіл прибутків, що утворюються в результаті цієї діяльності, їхнє використання на цілі розвитку підприємства. Формування раціональної структури джерел фінансових ресурсів підприємницьких структур для фінансування необхідного обсягу затрат та забезпечення бажаного рівня доходів є одним із найважливіших завдань фінансів цих структур [1].

Функціонування ринкової економічної системи в Україні можливе за умови зростання ефективності використання фінансових ресурсів. В цілях забезпечення ефективного управління цим процесом на підприємствах повинна розроблятися спеціальна фінансова політика, що направлена на залучення фінансових ресурсів із різних джерел згідно потреб його розвитку у майбутньому періоді. Політика формування фінансових ресурсів представляє собою частину загальної фінансової стратегії підприємства, яка полягає у забезпеченні необхідного рівня самофінансування його виробничого розвитку [9]. Аналізуючи ринкові та структурні перетворення в промисловості України, виникає необхідність розробки цілісної системи принципів управління фінансовими ресурсами підприємства, які орієнтуються на нові умови функціонування, а саме: забезпечення конкурентної переваги як основної мети розвитку підприємства; оцінка ресурсного потенціалу підприємства як сукупності трудових, матеріальних та фінансових ресурсів, що забезпечують можливість реалізації його цілей; одноманітність техніко-економічних механізмів розподілу ресурсів на усіх рівнях технологічної структури; зіставлення фінансового потенціалу з цільовими стратегічними орієнтирами і прийнятним рівнем ризику для забезпечення фінансової безпеки підприємства; системність управління фінансовими ресурсами і ризиками.

Система управління власним капіталом підприємства повинна відображати взаємозв'язок логічної моделі управління капіталом з концепціями, методами, механізмами та інструментами.

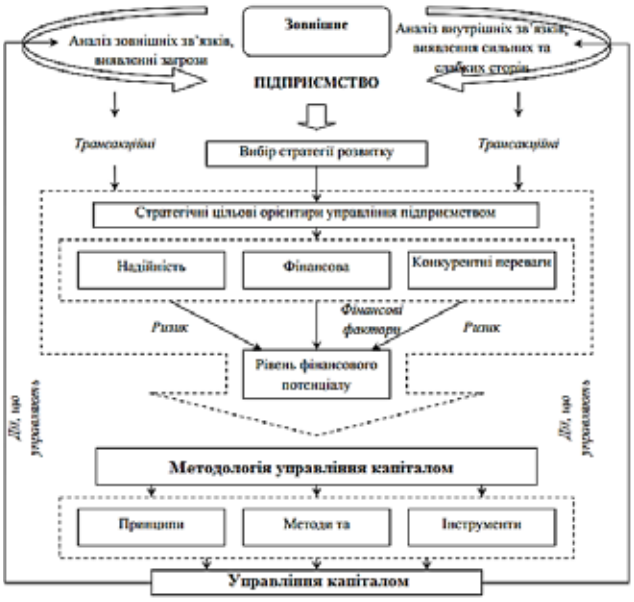


Рис. 2. Модель управління фінансовим капіталом підприємства

Висока залежність фінансових результатів виробничо-господарської діяльності підприємства від безлічі зовнішніх і внутрішніх загроз визначає необхідність розробки такої системи управління фінансовими ресурсами, яка б дозволяла виконувати стратегічні та поточні цільові установки. Для цього при ухваленні рішень з управління фінансовими ресурсами необхідно визначити сукупність фінансових показників, що характеризують цільову ефективність їх виробничо-господарської діяльності в умовах конкурентного ринку [5].

На сьогоднішній день існує декілька практичних підходів щодо оцінки ефективності механізму управління власним капіталом. 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 власного капіталу досить обмежено, 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.

Для формування економіко-математичної моделі оцінювання ефективності механізму управління власним капіталом пропонуємо використати показники управління фінансовими ресурсами, які є відносно самостійними та стабільними показниками та за допомогою яких відбувається управління фінансами, тобто безпосередньо визначається зміст управління як процесу.

При розрахунку інтегрального показника оцінки ефективності механізму управління власним капіталом визначається вплив показників, які представляють відповідні групи. Критерії та показники управління фінансовими ресурсами підприємства представлено на рис. 3. Оцінку якості управління фінансовими ресурсами підприємства необхідно проводити за критеріями стійкості, платоспроможності та ділової активності, які розглядаються через показники структури капіталу, ліквідності та оборотності, що дає можливість кількісно оцінити вплив якості управління фінансовими ресурсами на рівень рентабельності та динаміку розвитку підприємства.

У результаті математичних розрахунків отримаємо інтегральний показник оцінки ефективності управління власним капіталом на підприємствах та з'ясуємо, який із показників має прямий вплив на ефективність праці персоналу фінансового відділу, а який зворотній:

$$\overline{P_i} := \sum_{1}^{i} \left(x_i \omega_i + \frac{1}{x_j} \omega_j \right),$$

де, $P_{i\ сер}$ – багатовимірна середня для і-одиниці;

X_i – значення ознаки впливу прямої дії;

$\omega_{i,\ j}$ – доля впливу кожної ознаки;

X_j – значення впливу ознаки зворотної дії.

На основі визначення впливу показників, що визначають окремі часткові показники ефективності реалізації функцій механізму управління власним капіталом, за допомогою статистичного аналізу маємо можливість побудувати модель залежності ефективності управління власним капіталом від показників управління фінансовими ресурсами (рис. 3), а також визначати можливий приріст інтегрального показника, тобто ефективності використання фінансових ресурсів при зміні факторів, які увійшли в рівняння.

Рис. 3. Критерії та показники управління фінансовими ресурсами підприємства

Висновки. У процесі дослідження було визначено, що ефективність функціонування підприємства харчової промисловості залежить від якості формування та використання фінансових ресурсів. Головним інструментом управління фінансовими ресурсами при цьому є практична модель, яка дозволяє реалізувати цілі й завдання управління капіталом. Вона представляє собою складову системи і механізму управління фінансовою політикою підприємств харчової промисловості.

Проведене дослідження дало підстави запропонувати використання процесного підходу для вдосконалення оцінки ефективності механізму управління фінансовою політикою підприємств харчової промисловості. Виділено основні показники, які використовуються для моделювання бізнес-процесів управління капіталом та визна-

чення інтегрального показника ефективності механізму управління фінансовою політикою. Використання даної методики на основі визначення впливу часткових показників (функцій управління кадровою політикою) на інтегральний показник сприятиме підвищенню ефективності використання фінансових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Фінансова діяльність підприємства: [навч. посіб.] / М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова; 2-ге вид., перероб. – К.: Либідь, 2002. – 384 с.
2. Родіонова О.М. Основи економіки / О.М. Родіонова. – Київ: Зодіак-Еко, 1995. – 244 с.
3. Василик О.Д. Теорія фінансів: [навч. посіб.]/ О.Д. Василик. – К.: НІОС, 2000. – 416 с.
4. Зятковський І.В. Фінанси підприємств: [навч. посіб.] / І.В. Зятковський. – К.: Либідь, 2002. – 365 с.
5. Хачатурян С.В. Сутність фінансових ресурсів та їх класифікація / С.В. Хачатурян // Фінанси України. – 2009. – № 4. – С. 77–82.
6. Вовк В.М. Методика та організація аналізу формування і використання фінансових ресурсів підприємства: автореф. дис. … к. е. н. / В.М. Вовк. – Т., 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: ttp://librar.org.ua/sections_load.php.
7. Опарін В.М. Фінансові ресурси: проблеми визначення та розміщення / В.М. Опарін // Вісник НБУ. – 2000. – № 5. – С. 11.
8. Пойда-Носик Н.Н. Фінансові ресурси підприємства / Н.Н. Пойда-Носик, С.С. Грабарчук // Фінанси України. – 2008. – № 1. – С. 96–103.
9. Формування власних фінансових ресурсів підприємства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua-referat.com/Формування_власних_фінансових_ресурсів_підприємства.

УДК 336.201.274.2

Теницька Н.Б.
старший викладач кафедри економіки підприємства та управління персоналом Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

Гришко Ю.С.
студентка Полтавського національного технічного університету імені Юрія Кондратюка

ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ

INCREASING THE SOLVENCY OF THE ENTERPRISE WITH OPTIMIZING RECEIVABLES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено економічну сутність платоспроможності підприємства та факторів, що на неї впливають. Також розглянуто шляхи, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримуванню ефективної господарської діяльності підприємств. Визначено, що наслідком неплатоспроможності більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої дебіторської заборгованості, що безпосередньо зумовлює виникнення кредиторської заборгованості. Наведено методику оптимізації дебіторської заборгованості, що дає змогу визначити її оптимальний розмір. При цьому вихідним моментом оптимізації є встановлення необхідного обсягу приросту чистого доходу від реалізації продукції підприємства, тобто обсягів продажів, що здійснюються без відстрочки терміну платежу.

Ключові слова: платоспроможність, фактори впливу на підвищення платоспроможності, дебіторська заборгованість, дебетове сальдо, оптимальний обсяг дебіторської заборгованості.

АННОТАЦИЯ

В статье определена экономическая сущность платежеспособности предприятия и факторов, на нее влияющих. Также рассмотрены пути, способствующие повышению платежеспособности и поддержанию эффективной хозяйственной деятельности предприятий. Определено, что следствием неплатежеспособности большинства отечественных предприятий явилось катастрофическое увеличение их дебиторской задолженности, что непосредственно предопределяет возникновение кредиторской задолженности. Приведена методика оптимизации дебиторской задолженности, что позволяет определить ее оптимальный размер. При этом исходным моментом оптимизации является установление необходимого объема прироста чистого дохода от реализации продукции предприятия, то есть объемов продаж, которые осуществляются без отсрочки срока платежа.

Ключевые слова: платежеспособность, факторы влияния на повышение платежеспособности, дебетовое сальдо, оптимальный объем дебиторской задолженности.

ANNOTATION

The article defines the economic substance of the company's solvency and the factors affecting it. They also considered ways that improve the solvency and support effective economic activities of enterprises. It is determined that the result of the insolvency of the majority of domestic enterprises was a catastrophic increase in their receivables, which directly determines the occurrence of payables. The method of optimization of receivables, that allows to define its optimal size. The starting point of optimization is to establish the necessary volume of increase in net income from sales of products of the enterprise, i.e. sales that are carried out without delay maturity.

Keywords: Solvency, factors of influence on improving the ability to pay, a debit balance, the optimal amount of receivables.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку національної економіки України, в умовах політичної кризи та політичної нестабільності важливою задачею для будь-якого підприємства постає адаптація до нових, складних і жорстких умов господарювання. Основним завданням управління підприємств є підвищення платоспроможності підприємства, а також відновлення та зміцнення рівня фінансової стійкості. При співпраці з підприємством практичного значення набуває його платоспроможність, вона дає йому можливість стабільно фінансувати власну діяльність, що відображається у забезпеченості фінансовими ресурсами та характеризує надійність фінансових відносин з іншими фізичними та юридичними особами.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі методологічні, методичні й організаційні аспекти досліджували західні науковці, зокрема, Й. Ворст, П. Ревентлоу, Дж. Депалленса, Дж. Джоборда, російські вчені – В.В. Ковальов, М.М. Крейніна, М.С. Абрютина, А.В. Грачов, Е.І. Уткін, А.Д. Шеремет та вітчизняні вчені-економісти – О.Є. Чорна, Т.В. Момот, О.Л. Польова, Л.М. Блащак, Г.В. Блакита, І. Гнєушева, А.В. Ружицький та ін.

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні поняття «платоспроможність підприємства» та факторів, що впливають на її підвищення, детальнішому розгляді одного з факторів, а саме управління дебіторською заборгованістю.

Виходячи із поставленої мети необхідно вирішити наступні завдання:

– розкрити поняття платоспроможності підприємства;

– визначити фактори впливу на підвищення платоспроможності;

– розглянути підвищення платоспроможності підприємства за рахунок оптимізації дебіторської заборгованості.

Виклад основного матеріалу дослідження. На даний момент часу не існує єдиного підходу щодо визначення поняття «платоспроможність

підприємства», тому розкриття сутності даного показника є актуальним з точки зору теорії [1, с. 116]. Наукові підходи щодо формування цього поняття розглянуто на рис. 1.

Ми вважаємо, що найбільш точно відображає сутність досліджуваного поняття таке визначення: платоспроможність підприємства – це його здатність у повному обсязі й у визначений термін розрахуватися за своїми зобов'язаннями за допомогою грошових ресурсів та інших активів і спроможність здійснювати безперервну фінансово-господарську діяльність [3, с. 372].

Усі фактори, що впливають на платоспроможність, можна класифікувати за ознаками, що наведені у таблиці 1.

Таблиця 1

Класифікація факторів впливу на платоспроможність підприємства

Класифікаційні ознаки	Види факторів
За місцем виникнення	Зовнішні Внутрішні
За структурою	Прості Складні
За часом впливання	Постійні Змінні
За ступенем кількісного вимірювання	Якісні Кількісні

Найбільш доцільно розглядати детальніше зовнішні (загальноекономічні) та внутрішні (мікроекономічні) фактори, що впливають на платоспроможність підприємства, оскільки до їх складу належать решта факторів у розрізі вищерозглянутих класифікаційних ознак [4, с. 60].

Зовнішніми стосовно підприємства являються ті фактори, на які воно не може впливати або цей вплив може бути незначним (стан економіки, грошова політика, податкова політика, кредитна політика, амортизаційна політика, стабільність фінансового та валютного ринків, неплатоспроможність партнерів, соціально-культурні, демографічні, політичні, правові чинники та розвиток науки й техніки).

До внутрішніх факторів відносять ті, що безпосередньо залежать від форм, методів та організації роботи на самому підприємстві (склад і структура необоротних активів, склад і структура оборотних активів, грошові кошти та їх еквіваленти, сума короткострокових зобов'язань, управління ліквідністю підприємства, дебіторсько-кредиторська заборгованість, фінансове планування, рівень організації бізнес-процесу, договірна дисципліна, рівень техніки, технології та організації виробництва, маркетинг та цінова політика, організація збуту).

Зовнішні і внутрішні фактори пов'язані між собою і впливають на результати діяльності підприємства в різних напрямках: одні – позитивно, інші – негативно. У сучасних умовах нестабільності та невизначеності особливо актуальним стає питання дослідження та врахування всіх факторів, що впливають на платоспроможність підприємства для його успішної діяльності.

Аналіз платоспроможності проводять як зовнішні, так і внутрішні користувачі інформації. Внутрішні користувачі розраховують показники платоспроможності з метою оцінки та прогнозування діяльності підприємства на перспективу. Зовнішні користувачі аналітичної інформації, зокрема:

– банківські установи – з метою оцінки рівню кредитоспроможності підприємства;

– інвестори, ділові партнери повинні мати інформацію стосовно фінансових можливостей підприємства за умов надання йому комерційного кредиту, позик або відстрочки платежу [5, с. 58].

З-поміж багатьох різних заходів, які сприяють підвищенню платоспроможності й підтримуванню ефективної господарської діяльності, виділяють, зокрема, такі:

– зміна складу керівників підприємства та стилю управління;

– інвентаризація активів підприємства;

– оптимізація дебіторської заборгованості, зниження витрат підприємства;

– продаж незавершеного будівництва;

– обґрунтування необхідної чисельності персоналу;

– продаж зайвого устаткування, матеріалів і залишків товарів;

– реструктуризація боргів перетворенням короткострокової заборгованості в довгострокові позики або іпотеки;

– запровадження прогресивної технології, механізації та автоматизації виробництва;

– удосконалення організації праці;

– проведення капітального ремонту, модернізації основних фондів, заміни застарілого устаткування.

Наслідком неплатоспроможності більшості вітчизняних підприємств стало катастрофічне збільшення їхньої дебіторської заборгованості,

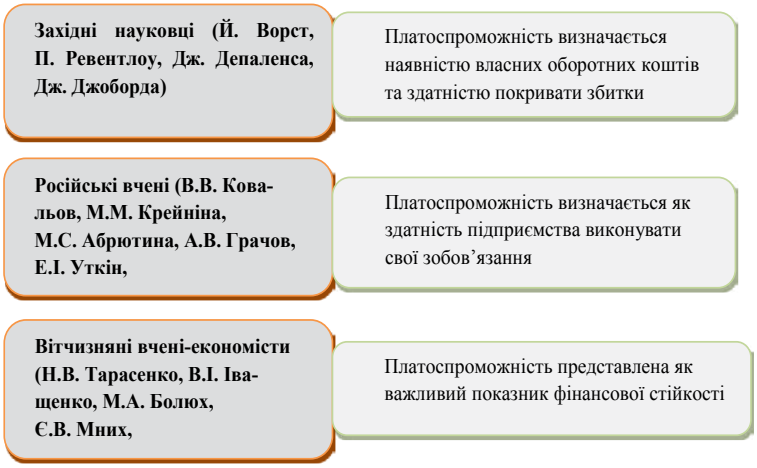


Рис. 1. Підходи до визначення економічної сутності платоспроможності підприємства

що безпосередньо зумовлює виникнення кредиторської заборгованості. Збільшення дебіторської заборгованості означає вилучення засобів з обороту, що призводить до зниження платоспроможності підприємства, зниження його конкурентної переваги на ринку і загалом справляє негативний вплив на фінансову стійкість підприємства.

Система управління дебіторською заборгованістю являє собою частину загального управління оборотними активами та маркетингової політики підприємства, що спрямована на розширення обсягу реалізації продукції та полягає в оптимізації розміру цієї заборгованості та забезпеченні її своєчасної оплати [7, с. 25].

Аналіз та методи зниження дебіторської заборгованості підприємства пропонується доповнити її співставленням з кредиторською заборгованістю.

Для стійкого фінансового становища за інших однакових умов оптимальний розмір цього співвідношення має дорівнювати одиниці. Така вимога пов'язана з тим, що вилучені у дебіторську заборгованість кошти неефективно компенсувати за рахунок власних коштів. Ризик втрати ліквідності погіршує платоспроможність підприємств, адже зростання дебіторської заборгованості перевищує темпи приросту виручки від реалізації продукції підприємств.

Фінансові служби підприємства мають постійно стежити за співвідношенням дебіторської та кредиторської заборгованості, оскільки значне перевищення дебіторської заборгованості створює загрозу фінансовій стійкості підприємства і потребує залучення додаткових коштів, а перевищення кредиторської заборгованості може призвести до неплатоспроможності підприємства.

Комплексну аналітичну оцінку дебіторської та кредиторської заборгованості проводять за системою показників, наведених у таблиці 2.

Після цього здійснюють порівняння загальних сум дебіторської та кредиторської заборгованості з метою визначення дебетового сальдо:

$$Дс = ПДЗ - КЗ, \quad (1)$$

де Дс – дебетове сальдо;

Таблиця 2

Показники комплексної оцінки дебіторської та кредиторської заборгованості

№ п/п	Показник	Розрахунок
	Показники оцінки дебіторської заборгованості	
1	Коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості	Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,послуг) / Середньорічну величину поточної дебіторської заборгованості
2	Тривалість одного обороту (середній період повернення) поточної дебіторської заборгованості, днів	360 / коефіцієнт обертання поточної дебіторської заборгованості
3	Питома вага поточної дебіторської заборгованості в капіталі, %	(Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості / Середньорічну вартість капіталу) × 100
4	Питома вага поточної дебіторської заборгованості в активах, %	(Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості / Середньорічну вартість оборотних активів) × 100
5	Відношення поточної дебіторської заборгованості до кредиторської, %	(Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості / Середньорічна величина кредиторської заборгованості) × 100
6	Відношення поточної дебіторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	(Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості / Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт,послуг)) × 100
	Показники оцінки кредиторської заборгованості	
7	Коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості	Операційні витрати / Середньорічна величина кредиторської заборгованості
8	Тривалість одного обороту (середній період повернення) кредиторської заборгованості, днів	360 / коефіцієнт обертання кредиторської заборгованості
9	Питома вага кредиторської заборгованості в капіталі, %	(Середньорічна величина кредиторської заборгованості / Середньорічна вартість капіталу) × 100
10	Питома вага кредиторської заборгованості в зобов'язаннях, %	(Середньорічна величина кредиторської заборгованості / Середньорічна величина зобов'язань) × 100
11	Відношення кредиторської заборгованості у поточних зобов'язаннях, %	(Середньорічна величина кредиторської заборгованості / Середньорічна величина поточних зобов'язань) × 100
12	Відношення кредиторської заборгованості до оборотних активів, %	(Середньорічна величина кредиторської заборгованості / Середньорічна вартість оборотних активів) × 100
13	Припадає кредиторської заборгованості на 1 грн. Поточної дебіторської заборгованості, грн.	Середньорічна величина кредиторської заборгованості / Середньорічна величина поточної дебіторської заборгованості
14	Відношення кредиторської заборгованості до чистого доходу від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), %	Середньорічна величина кредиторської заборгованості / Чистий доход (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) × 100

ПДЗ – поточна дебіторська заборгованість;

КЗ – кредиторська заборгованість.

Дебетове сальдо – перевищення загальної суми поточної дебіторської заборгованості над сумою кредиторської заборгованості. Показник свідчить про те, що частина оборотного капіталу вилучена з обороту підприємства і знаходиться в обороті дебіторів.

В основу зменшення обсягів дебіторської заборгованості підприємства може бути закладена ідея оптимального скорочення оборотності дебіторської заборгованості [7, с. 23].

У загальному випадку визначення оптимального терміну обертання дебіторської заборгованості ($То^{опт}_{ДЗ}$) може здійснюватися як в цілому за дебіторською заборгованістю підприємства, так і окремо за кожною її статтею за такою формулою:

$$То^{опт}_{ДЗ} = То_{ДЗ} - То_{\Delta ГК} = \frac{360}{ЧД} \times \overline{ДЗ} - \frac{360}{ЧД} \times \Delta ЧД, \quad (2)$$

де ТоДЗ – тривалість обороту дебіторської заборгованості, дні;

ТоΔГК – тривалість обороту для необхідного приросту чистого доходу від реалізації продукції, дні;

ЧД – чистий дохід від реалізації продукції, тис. грн.;

ДЗ – середньорічний обсяг дебіторської заборгованості підприємства, тис. грн.;

ΔЧД – необхідний приріст чистого доходу від реалізації продукції, тис. грн.

У даній моделі оптимальний обсяг дебіторської заборгованості визначається за формулою:

$$\overline{ДЗ_{опт}} = \frac{То^{опт}_{ДЗ}}{360} \times ЧД, \quad (3)$$

де $То^{опт}_{ДЗ}$ – оптимальний термін обертання дебіторської заборгованості, дні.

При цьому вихідним моментом оптимізації є встановлення необхідного обсягу приросту чистого доходу від реалізації продукції підприємства, тобто обсягів продажів, що здійснюються без відстрочки терміну платежу.

Надмірна величина дебіторської заборгованості в активах підприємства є однією з найбільш гострих проблем сучасності, адже в кризових умовах економіки України дотримуватись фінансової дисципліни досить важко, а іноді й зовсім неможливо. Це часто призводить до втрати підприємствами-кредиторами платоспроможності та ліквідності через гостру нестачу ліквідних коштів, які «завантажені» у складі дебіторської заборгованості. Таким чином, зниження дебіторської заборгованості призведе до збільшення платоспроможності підприємства, збільшення його конкурентної переваги на ринку і загалом покращить фінансову стійкість підприємства.

Висновки. Однією з найважливіших характеристик діяльності підприємств у сучасних умовах є платоспроможність, адже нині діяльність вітчизняних суб'єктів господарювання значною мірою ускладнюється тривалою кризою неплатежів, зростанням дебіторської та кредиторської заборгованості, скороченням виробництва, гострим дефіцитом фінансових ресурсів. На основі узагальнення різних заходів підвищення платоспроможності запропоновано систему оптимізації дебіторської заборгованості, яка дозволяє своєчасно вживати відповідні заходи для покращення фінансового стану та пошуку шляхів удосконалення управління і підвищення платоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Журавльова Ю. Ю. Сутність платоспроможності підприємства / Ю.Ю. Журавльова // Фінанси України. – 2010. – № 1. – С. 116–120.
2. Журавльова Ю.Ю. Класифікація зовнішніх факторів впливу на платоспроможність підприємства / Ю.Ю. Журавльова // Вісник Київського національного торговельно-економічного університету. – 2005. – № 4. – С. 60–67.
3. Теницька Н.Б., Гришко Ю.С. Теоретичні аспекти оцінки платоспроможності підприємства в сучасних умовах / Н.Б. Теницька, Ю.С. Гришко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 5. – С. 372–376.
4. Кривдюк А.В., Яцишина С.Є. Дослідження економічної категорії платоспроможності підприємства // Економічний простір. – 2008. – № 15. – С. 185–190.
5. Подольська В.О. Фінансовий аналіз / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К.: Центр учбової літератури. – 2007. – 488 с.
6. Блакита Г.В. Актуальні питання управління дебіторською заборгованістю / Г.В. Блакита // Збірник наукових праць ВНАУ. – 2012. – № 3 (69). – С. 23–30.
7. Крамаренко Г.О. Фінансовий аналіз: [підручник] / Г.О. Крамаренко, О.Є. Чорна. – К.: Центр учбової літератури, 2008. – 392 с.

УДК 678.7/2.(126)

Гусєва О.Ю.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки, підприємництва та права
Державного університету телекомунікацій

Прудникова І.М.
аспірант
Державного університету телекомунікацій

МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ САМОДІАГНОСТИКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

METHODOLOGICAL BASIS OF SELF-DIAGNOSTIC IN ORGANIZATIONAL STRUCTURE OF ENTERPRISES REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті аргументовано систему внутрішньої документації для здійснення самодіагностики організаційної структури управління підприємством. Проаналізовано переваги та недоліки різних варіантів складу експертних груп, які можуть оцінювати її якість. Обґрунтовано необхідність проведення самодіагностики організаційної структури управління усіма сучасними підприємствами.

Ключові слова: організаційна структура управління (ОСУ), діагностика, самодіагностика, група експертів з діагностики ОСУ.

АННОТАЦИЯ

В статье аргументирована система внутренней документации для выполнения самодиагностики организационной структуры управления предприятием. Проанализированы преимущества и недостатки разных вариантов состава экспертных групп, которые могут оценивать качество ОСУ. Обоснована необходимость проведения самодиагностики организационной структуры управления всеми современными предприятиями.

Ключові слова: организационная структура управления (ОСУ), диагностика, самодиагностика, группа экспертов по диагностике ОСУ.

ANNOTATION

The documents for self diagnostics of organizational structures of enterprises management are proposed in the paper. The advantages and disadvantages of different types of expert team who can evaluate its quality are examined. The necessity of holding self diagnostics of organizational structures of enterprises management are substantiated.

Keywords: organizational structures of enterprises management (OSM), diagnostic, self diagnostic, expert team for self diagnostics OSM.

Постановка проблеми. Сучасні економічні умови, яким притаманні важкопередбачуваність та складність ведення бізнесу, викликають потребу в пошуку додаткових джерел прибутку, шляхів мінімізації витрат та оптимізації бізнес-процесів підприємств в цілому. Одну із найбільш важливих ролей в гармонічному та успішному функціонуванні підприємства відіграє система управління і, зокрема, організаційна структура управління (далі – ОСУ). Діагностика її якості, особливо на підприємствах динамічних сфер діяльності (зокрема, інформаційно-телекомунікаційних), сприятиме покращенню як кінцевого продукту або послуги, так і загальних результатів діяльності. За умов необхідності економії коштів та високої вартості послуг зовнішніх експертів особливу увагу варто приділити такому напряму управлінського аналізу, як самодіагностика ОСУ. У зв'язку з тим, що ринок телекомунікаційних послуг України представлений переважно великими компаніями з розгалуженою організаційною структурою, виникає гостра проблема в періодичному контролі та аналізі складових ОСУ для забезпечення її відповідності стратегічним цілям підприємства та завчасного попередження біфуркаційних станів. На нашу думку, в результаті систематичного застосування самодіагностики стає можливим забезпечити належну якість ОСУ та попередити виникнення кризових станів в структурі. Отже, ґрунтовна самодіагностика ОСУ стає вкрай актуальним та обов'язковим елементом усієї системи управління організаційною структурою, який сприятиме стабільному розвитку підприємства у складних економічних умовах та отриманню найвищих фінансових результатів його діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сучасні науковці пропонують багато підходів до аналізу або діагностики ОСУ підприємством. У своїх працях більшість з науковців використовують здебільшого кількісні методи досліджень та не концентрують увагу на тому, які спеціалісти та підрозділи (зовнішні або) внутрішні мають проводити таку діагностику. Найбільш ґрунтовно кількісні методи досліджень ОСУ представлені такими ученими, як Т.В. Гринько [1], О.Є. Кузьмін [2], С.І. Нестерова [3], С.В. Хайниш [4], А.О. Харченко [5] та ін. Варто зазначити, що в роботі І.В. Сіменко [6] для оцінки ОСУ використовуються як кількісні, так і якісні методи, що сприяє найбільш системній та достовірній оцінці організаційної структури управління підприємством. Також означений автор детально розглядає процес формування та види аналітичних команд, а також визначає перелік характеристик, яким повинен відповідати кожний експерт.

Мета дослідження полягає у розробці системи внутрішньої документації для проведення самодіагностики якості організаційних структур управління (ОСУ) підприємствами та порів-

няння існуючих варіантів експертних груп (команд аналітиків), що залучаються для діагностики ОСУ.

Не вирішена раніше частина загальної проблеми. Теоретичний аналіз літературних джерел свідчить про недостатню увагу з боку науковців до питань самодіагностики якості організаційної структури управління підприємствами. До того ж більшість учених-економістів, попри запропоновані ґрунтовні методичні рекомендації щодо діагностики ОСУ, не приділяють достатньої уваги проблемі вибору експертів, які будуть її здійснювати.

Виклад основного матеріалу досліджень. Для обґрунтування необхідності здійснення діагностики ОСУ та її складової – самодіагностики, проведено опитування керівників різних рівнів ієрархії 15-ти вітчизняних підприємств (рис. 1).

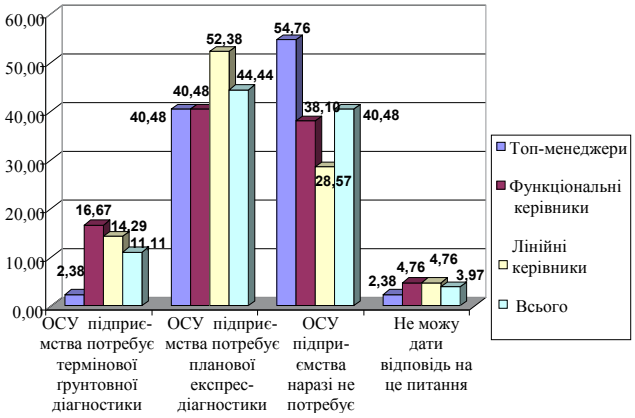


Рис. 1. Усвідомлення необхідного рівня діагностики організаційної структури керівниками підприємств

Опитування здійснено на основі розроблених авторських анкет, які мали на меті визначити усвідомленість керівників у необхідності проведення діагностики та самодіагностики ОСУ на даному етапі функціонування підприємства. В рамках анкетування вони, зокрема, відповіли на запитання: «Чи є на Вашу думку необхідність у діагностиці організаційної структури управління Вашого підприємства?»

Результати опитування свідчать про те, що більшість керівників (55,5%) бачать потребу в проведенні такої діагностики на своєму підприємстві (11,11% зазначають необхідність ґрунтовної діагностики і 44,44% вказують на потребу у більш уніфікованій експрес-діагностиці). При цьому, погляди керівників топрівня поділилися майже навпіл 54,76% топменеджерів вважають, що діагностика ОСУ наразі непотрібна, а 52,38% бачать потребу в її проведенні. Найбільшу зацікавленість у діагностиці ОСУ висловлюють лінійні керівники, які найчастіше стикаються з проблемами делегування повноважень, встановлення кінцевої відповідальності та дублювання функцій. Спираючись на попередні дослідження, можемо зазначити, що створення команди аналітиків (експертних груп) є першим етапом підготовчих процедур до діагностики ОСУ [7].

Від грамотного вибору експертної групи безпосередньо залежать результат діагностики, дієвість і релевантність пропозицій з удосконалення ОСУ. Отже, у дослідженні узагальнено можливі варіанти формування експертних груп (у практиці діяльності їх найчастіше називають командою аналітиків) для здійснення процесу діагностики. Зазвичай оцінку якості ОСУ може проводити спеціальний аналітичний відділ підприємства або служба внутрішнього аудиту. У разі його відсутності на підприємстві команда аналітиків може бути сформована зі складу працівників різних внутрішніх підрозділів, або із групи зовнішніх експертів, або шляхом поєднання зовнішніх і внутрішніх спеціалістів.

Переваги і недоліки різних варіантів побудови групи аналітиків для діагностики ОСУ наведено у таблиці 1.

Варто зазначити, що жоден сторонній фахівець, навіть достатньо високої кваліфікації, за короткий проміжок часу, відведений на діагностику, не зможе знайти всі «вузькі» місця організаційної структури управління підприємством. Тому ми вважаємо, що в основі систематичного і результативного аналізу лежить у першу чергу самодіагностика ОСУ працівниками цього підприємства. У зв'язку з цим пропонується створення системи внутрішньої документації для її вдалого здійснення, а саме:

– Карта самодіагностики типології організаційної структури управління. Використання цього документа дає можливість визначити тип діючої організаційної структури управління підприємством. Необхідність його розробки викликана на тим, що більшість керівників, особливо в фірмах середнього та малого бізнесу, не мають уявлення до якого типу належить структура управління, яка діє в їх компанії; який рівень делегування повноважень застосовується у даний час; якою мірою діюча організаційна структура відповідає організаційній культурі підприємства.

– Карта типових переваг і недоліків різних ОСУ з огляду на швидкість прийняття управлінських рішень. Цей документ містить систематизовану інформацію, що необхідна управлінцям для орієнтації та вдалого застосування переваг певної структури та зменшення негативного впливу недоліків. Він також допомагає визначити відповідність ОСУ місії та стратегії підприємства.

– Анкета для самодіагностики рівня наближення організаційної структури управління підприємства до фази біфуркації. За її допомогою можна вчасно виявити біфуркаційні явища, що періодично виникають в ОСУ та прийняти відповідні заходи для виходу з цього стану шляхом адаптації та (або) упередження. Цей документ дозволяє попередити накопичення внутрішньої ентропії в ОСУ.

– Внутрішньофірмовий стандарт «Організація діагностики якості організаційної структури управління». Даний документ являє собою методичний матеріал для аналітиків підприємства. Він дозволяє прискорити темпи проведення діагностики, налагодити (організувати та систематизувати) аналітичну діяльність в компанії. Завдяки застосуванню внутрішньофірмового стандарту підвищується якість аналітичної роботи. Це пов'язано з тим, що при розробці документу враховано вимоги Міжнародних стандартів ДСТУ ISO 9000-2001, Міжнародних стандартів аудиту, надання впевненості та етики та інших нормативних документів. Використання документу сприяє належній якості технології діагностики ОСУ та відповідному оформленню її результатів у формі звіту. Окрім цього, застосування даного стандарту зменшує трудомісткість роботи аналі-

Таблиця 1

Переваги і недоліки кожного виду експертної групи для здійснення діагностики ОСУ

Напрями порівняння	Внутрішня команда	Зовнішня команда	Комбінована команда
Склад команди	Фахівці відділу економічного аналізу (або внутрішнього аудиту) та інші кваліфіковані кадри із числа працівників підприємства.	Працівники консалтингової, аудиторської або консалтингово-аналітичної фірми.	Фахівці зовнішньої консалтингової фірми і працівники досліджуваного підприємства
Підстава для здійснення	Наказ керівника підприємства/відділу економічного аналізу (або служби внутрішнього аудиту)	Договір про надання консультаційних послуг	Наказ керівника підприємства/ відділу економічного аналізу (або служби внутрішнього аудиту) та договір про надання консультаційних послуг
Періодичність здійснення	Протягом року	Не частіше 1 разу на рік	Не частіше 1 разу на рік
Переваги	Попереднє знання експертами головних недоліків діючої ОСУ Систематичне вдосконалення ОСУ. Можливість відстежити наявність зворотного зв'язку і ступеню застосування запропонованих за результатами діагностики рекомендацій.	Висока компетентність зовнішніх експертів. Незалежна оцінка і неупереджений підхід до аналізу. Відсутність додаткових обов'язків з діагностики. Наявність професійних, раніше апробованих рекомендації, а також в генерація нових ідей з покращення ОСУ за результатами діагностики.	Можливість більш швидкого розуміння проблем ОСУ За рахунок співпраці з внутрішніми експертами. Можливість навчання фахівців відділу економічного аналізу (або внутрішнього аудиту) Підвищення якості діагностики за рахунок співпраці внутрішніх і зовнішніх експертів.
Недоліки	Через однотипність роботи, відбувається зниження концентрації уваги на ознаках проблем, що впливають на якість ОСУ. У разі відсутності відділу економічного аналізу (або внутрішнього аудиту), для здійснення діагностики працівники відволікаються від виконання безпосередніх обов'язків. Це знижує темпи та якість як роботи в команді, так і виконання основних обов'язків.	Втрата часу на загальне ознайомлення з проблемами ОСУ підприємством зовнішніми експертами. Можливість неприйняття підходів та рекомендацій щодо удосконалення ОСУ з боку внутрішніх працівників підприємства	Втрачається час на налагодження контактів між зовнішніми і внутрішніми експертами. Наявність вірогідності конфлікту інтересів між працівниками відділу економічного аналізу (або внутрішнього аудиту) і консалтингової фірми (групою зовнішніх експертів)
Ризики	Недостатній професійний рівень, невисока компетентність і досвід аналітиків компанії. Порушення принципу незалежності погляду. Приховування реального стану ОСУ з метою демонстрації керівництву безперечної якості власної роботи (якщо аналітик є відповідальним за певні управлінські процеси, що підлягали діагностиці).	Можливість втрати конфіденційної інформації через недобросовісність зовнішніх консультантів. Вірогідність упущення деяких недоліків ОСУ через короткі терміни перевірки та вибірковий характер роботи. Небажання працівників підприємства взаємодіяти із зовнішніми експертами (наприклад, надавати необхідну інформацію тощо).	Наявність вірогідності пролонгації терміну здійснення діагностики з метою лобіювання власних інтересів зовнішніх та внутрішніх експертів.
Вартість	Мінімальна (в межах заробітної плати працівників підприємства, які приймають участь у діагностиці)	Максимальна (консультаційні послуги в Україні мають достатньо високу вартість).	Оптимальний варіант, який дає можливість знизити вартість послуг за рахунок періодичного застосування аустаффінгу персоналу.

тиків у ході аналізу структури управління та підвищує ефективність функціонування відділу економічного аналізу.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Підсумовуючи усе вищеозначене, варто зазначити, що самодіагностика організаційної структури управління, за сучасних умов функціонування підприємства, набуває особливої актуальності та сприяє підтриманню необхідного рівня якості ОСУ, попередженню стану біфуркації та покращенню кінцевого фінансового результату. В основі систематичної і результативної діагностики лежить, у першу чергу, самодіагностика ОСУ працівниками підприємства. У зв'язку з цим пропонується створення системи внутрішньої документації, яка представлена 4-ма ключовими документами. Перспективою подальших досліджень є формалізація методів визначення відповідності організаційної структури управління підприємством його корпоративній культурі та розробка ефективних управлінських рішень для забезпечення належної якості ОСУ на досліджуваних підприємствах.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гринько Т.В. Оптимизация организационной структуры управления предприятием / Т.В. Гринько // Економіка промисловості. – 2009. – № 1 (44). – С. 157-164.
2. Кузьмін О.Є. Економічне оцінювання організаційних структур управління корпораціями / О.Є. Кузьмін, Л.С. Нождак, О.В. Мукан // Менеджер. – 2007. – № 1 (39). – С. 186-195.
3. Нестерова С.И. Модель комплексной диагностики организационной структуры управления предприятия [Електронний ресурс] /С.И. Нестерова// Экономика – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/modelkompleksnoy-diagnostiki-organizatsionnoy-struktury-upravleniya-predpriyatiya
4. Хайниш С.В. Структура организации: от реальности до виртуальности. Принципы организационно-структурного обеспечения инновационных процессов на предприятии / С.В. Хайниш, Н.Ю. Токарева. – М.: ЛЕНАНД, 2008. – 232 с.
5. Харченко А.А. Совершенствование организационной структуры управления в условиях динамичного развития компаний [Електронний ресурс] / А.А. Харченко // Научные записки НГУЭУ. Менеджмент и право. – 2010. – № 1. – Режим доступу: https://nsuem.ru/science/publications/science_notes/issue.php?ELEMENT_ID=3354.
6. Сіменко І.В. Якість систем управління підприємствами: методологія, організація, практика: монографія / І.В. Сіменко. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2009. – 394 с.
7. Прудникова І.М. Технологія діагностики якості організаційних структур управління підприємствами / І.М. Прудникова // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі імені Михайла Туган-Барановського. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4 (60). – С. 102-108.
8. Tushman M.L. Organizational evolution: A metamorphosis model of convergence and reorientation / M.L. Tushman, E. Romanelli // Research in Organizational Behavior. – 1985. – Vol. 7. – P. 171-222.

УДК 005.332.4

Даневич О.С.
аспірант кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF FORMATION AND DEVELOPMENT OF AN ENTERPRISE'S STRATEGIC POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі організаційного забезпечення формування та розвитку стратегічного потенціалу підприємства. Обґрунтовано важливість створення умов для розробки та реалізації стратегії підприємства. Такі умови утворюються через активну взаємодію підприємств із зовнішнім середовищем та проявляються через модель бізнесу, організаційну структуру, партнерство, використання ефективних інструментів розробки та прийняття ефективних стратегічних рішень.

Ключові слова: стратегічний потенціал, підприємство, організаційне забезпечення, стратегічне партнерство, компетенції.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме организационного обеспечения формирования и развития стратегического потенциала предприятия. Обоснована важность создания условий для разработки и реализации стратегии предприятия. Такие условия создаются путем активного взаимодействия предприятий с внешней средой и проявляются через модель бизнеса, организационную структуру, партнерство, использование эффективных инструментов разработки и принятия стратегических решений.

Ключевые слова: стратегический потенциал, предприятие, организационное обеспечение, стратегическое партнерство, компетенции.

ANNOTATION

The article is devoted to the organizational support of the formation and development of the enterprises strategic potential. The importance of conditions creating for the development and implementation of business strategy was substantiated. These conditions are created by the active interaction of enterprises with the environment and appear s through the business model, the organizational structure, partnership, the use of effective tools for the strategic decisions development and implementing.

Keywords: strategic potential, enterprise, organizational support, strategic partnerships, competence.

Постановка проблеми. Система стратегічного управління промисловими підприємствами цікавить науковців не одне десятиліття. Жвавий інтерес викликаний різноманітністю застосовуваних стратегій та інструментів їх реалізації. Сучасні підприємства являють собою відкриті соціально-економічні системи, що активно взаємодіють із зовнішнім середовищем. Саме на стику внутрішнього за зовнішнього середовища формується стратегічний потенціал підприємства як сукупність ресурсів і здібностей для функціонування і розвитку.

Саме стратегічні здатності підтримують у єдності усі джерела конкурентних переваг підприємства: інформаційна обізнаність щодо стану ринку, технологічні навички, колективний досвід взаємодії із споживачами продукції. Саме поєднання зазначених елементів формує унікальність компанії та робить її конкурентні переваги складними для імітації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різноманітні аспекти управління стратегічним потенціалом підприємства відображені у роботах вітчизняних та зарубіжних науковців, особливе місце серед яких посідають роботи І. Ансофа, А. Воронкової, В. Герасимчука, А. Градова, Дж. Еванса, Т. Йеннера, Г. Козаченко, Л. Костирко, А. Наливайка, І. Отенко, Є. Попова, І. Рєпіної, А. Стрікленда, А. Томпсона, Р. Фатхутдінова, О. Федоніна, З. Шершньової. У наукових працях досить багато інформації щодо сутності та змісту стратегічного потенціалу підприємства, порядку його формування, діагностики, оцінки та моніторингу. Однак недостатньо висвітленою залишається проблема організаційного забезпечення формування та використання стратегічного потенціалу підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні організаційного забезпечення формування та використання стратегічного потенціалу підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. У науковій літературі існує чимало визначень поняття «стратегічний потенціал підприємства». Усі вони не суперечать, а доповнюють одне одного, акцентуючи увагу на окремих аспектах стратегічного управління.

У класичній роботі з стратегічного управління компанією автори Д. Кемпбел, Д. Стоунхаус та Д. Х'юстон розглядають стратегічний потенціал як стратегічні (ключові компетенції), до яких відносять ключові здатності, навички, які виступають основною причиною переваг у конкурентній боротьбі [4, с. 315].

І. Ансоф розглядає потенціал як сукупність стратегічних здатностей компанії, які деякою мірою визначаються індивідуальними якостями її персоналу, до яких відносить: особисте ставлення до змін, що відбуваються, здатність співробітника піти на ризик, вміння вирішувати стратегічні проблеми, вміння вирішувати соціальні проблеми, що виникають під час проведення організаційних змін; професійні компетенції, мотивацію активної участі у стратегії компанії [1, с. 144].

У такому розумінні можна визначити низку особливостей, що відрізняють стратегічний потенціал підприємства від інших видів потенціалу:

– стратегічний потенціал спрямований на досягнення економічної ефективності в широкому розумінні, тобто на забезпечення прибутковості підприємства у майбутньому [3; 9];

– стратегічний потенціал часто ототожнюють із конкурентним потенціалом, який розглядають як сукупність його виробничо-фінансових, інтелектуальних і трудових можливостей, які забезпечують стійкі конкурентні позиції на ринку [6, с. 105];

– стратегічний потенціал визначається управлінськими здатностями до пошуку нових можливостей, швидкої реакції на зміни у зовнішньому середовищі;

– стратегічний потенціал тісно пов'язаний із інноваційним розвитком підприємства, що охоплює продукти, процеси, організаційну структуру, комунікації тощо.

Автор роботи [2] визначає склад етапів управління стратегічним потенціалом підприємства, який містить:

- формування інформаційного забезпечення та виявлення структури потенціалу підприємства: виділення процесів і ресурсів, що входять до складу стратегічного потенціалу, а саме: загальної системи управління, служби маркетингу, інноваційних змін та складових виробництва продукції; встановлення місії та цілей організації; оперативне управління ресурсами на основі ситуаційного ресурсно-функціонального підходу;

– аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виявлення конкурентних переваг та слабких сторін підприємства;

– формування методики діагностики стратегічного потенціалу: кількісна оцінка складових стратегічного потенціалу, аналіз помилок і похибок, аналіз життєвого циклу підприємства та його продукції;

– виявлення синергетичного взаємовпливу елементів та проведення інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства (конкурентоспроможності продукції, конкурентних переваг та споживчої цінності);

– формування загальної та локальних стратегій підприємства (планування поточної діяльності, стратегічне планування виробничої програми);

– використання механізму контролінгу з метою коригування поставлених цілей;

– моніторинг використання стратегічного потенціалу з метою забезпечення економічної стабільності підприємства.

Зазначена послідовність є логічною та обґрунтованою, однак у ній не згадується про організаційне забезпечення формування та використання стратегічного потенціалу, тоді як саме ця група інструментів створює умови, у яких протікає діяльність підприємства, та можуть змінюватися у відповідь на зміни умов господарювання.

Стратегічний потенціал підприємства не є постійним. У кожний конкретний період часу він утворюється тими ресурсами, які лежать в основі конкурентних переваг. Таке розуміння його сутності дозволяє прийти до висновку про необхідність визначення головних завдань організаційного забезпечення потенціалу. Так, в умовах обмеженого фінансування та економічної кризи стратегічний потенціал підприємства відповідає потенціалу виживання та реалізується переважно через фінансові стратегії. В умовах нормального фінансово-економічного стану підприємства та сприятливих умов в основі конкурентних переваг лежать ефективні маркетингові стратегії. При необхідності виходу на інший (світовий) ринок, потенціал підприємства формується на загальнокорпоративному рівні через створення ефективних бізнес-моделей.

Особливу групу утворюють інноваційні стратегії. Вони є дуже актуальними під час збільшення масштабів діяльності підприємства.

У роботі [7] виділено ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства, серед яких:

– стратегічна позиція підприємства (імідж, репутація підприємства та його менеджерів, місце підприємства у галузі та на ринку, соціальна відповідальність);

Таблиця 1

Напрями організаційного забезпечення формування та використання стратегічного потенціалу підприємства

Рівень формування потенціалу	Внутрішня спрямованість	Зовнішня спрямованість
Виробничі стратегії	Стандартизація ключових бізнес-процесів, використання засобів планування ресурсів, управління ланцюгами постачань	Аутсорсинг, стратегічні альянси (переважно короткострокові) на виробництва комплектуючих для готового продукту
Маркетингові стратегії	Впровадження систем управління взаємовідносинами із клієнтами	Соціальне партнерство, віртуальне партнерство
Інноваційні стратегії	Проектні команди, ризиковий підрозділ, науковий цент, лабораторія, творчі колективи	Бізнес-інкубатори, технопарки, технополіси, венчурні фірми, кластер інноваційних технологій
Організаційні стратегії	Реорганізація, реструктуризація, реінжиніринг бізнес-процесів	Злиття, поглинання, приєднання, віртуальні корпорації
Управлінські компетенції	Управління знаннями, використання інструментів підтримки прийняття рішень	Стратегічний та управлінський консалтинг

– здатність до забезпечення виробничо-технологічної ефективності (здатності використання ресурсів, здійснення функцій, основних та допоміжних процесів);

– організаційна гнучкість (здатність змінювати структуру, створювати організаційні умови для розвитку, у тому числі інтеграційна активність);

– управлінська компетентність (здатність до прийняття та реалізації стратегічних рішень, стратегічні знання).

Такий підхід дозволяє дійти висновку про можливість розгляду організаційного забезпечення стратегічного потенціалу підприємства на усіх рівнях стратегічного планування (знизу-вгору, від виробничої до загально корпоративної стратегії). У таблиці 1 наведено основні напрями організаційного забезпечення формування та розвитку стратегічного потенціалу підприємства відповідно до рівня його розгляду.

Особливе місце в організаційному забезпеченні посідають організаційні форми партнерства (стратегічних альянсів). Тема не є новою, проте її актуальність зростає.

В умовах, коли підприємства розкидані по всьому світі, вони можуть вести спільну діяльність, так як обмеження діяльності підприємства межами лише власного ринку погрожує існуванню підприємства. Глобалізація штовхає підприємства до співробітництва [8].

Сучасні технології – одна із головних переваг будь-якого підприємства. Однак сьогодні навіть лідери не ринку вже не спроможні до самостійного фінансування пошуку та розробки інноваційних ідей (витрати є надто високими, внаслідок чого один невдалий самостійно виконаний компанією проект може обернутися для неї банкрутством).

Найчастіше під час створення технологічного альянсу один партнер приносить технологічні розробки, а інший – забезпечує їх каналами розподілу та виробничими потужностями.

Новим напрямом протягом останніх років стало соціальне партнерство, що представляє собою об'єднання (переважно тимчасового характеру) самостійних підприємств з метою реалізації визначених соціальних проектів.

Щодо реалізації виробничих стратегій, то партнерство із постачальниками та споживачами дозволяє підприємства мінімізувати витрати через економію на просуванні, а також гарантувати собі ринки збуту продукції.

Аутсорсинг як різновид партнерства займає місце посередині між виробничими та ринковими стратегіями, оскільки пов'язаний він найчастіше із інформаційними технологіями, виробництвом окремих елементів готової продукції та напівфабрикатів, економією на загальновиробничих витратах.

Новими сьогодні є віртуальні партнерства та корпорації, особливість яких полягає в об'єднанні підприємств, географічно дуже віддалених один від одного. Об'єднання можуть відбуватися на основі злиття капіталу або для реалізації окремих проектів, спільного пошуку рішень нових для ринку питань.

Висновки. На основі викладеного у статті матеріалу можна прийти до висновку, що стратегічний потенціал підприємства не є постійним, він зазнає змін відповідно до змін джерел конкурентних переваг підприємства. Однак, якими б не були такі джерела, формування та розвиток стратегічного потенціалу залежать від створених на підприємстві та підприємством у зовнішньому середовищі умов. З цього випливає необхідність використання організаційного інструментарію, склад якого повинен відповідати стратегічним орієнтирам підприємства та може бути визначений через стратегічний набір підприємства, а саме інструментарій реалізації виробничих, маркетингових, інноваційних стратегій, розвиток управлінських компетенцій та ефективну бізнес-модель підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М.: Экономика, 1989. – 519 с.
2. Бузько И.Р. Стратегический потенциал: формирование приоритетов и развитие предприятия: [монография] / И.Р. Бузько, И.Е. Дмитренко, Е.А. Сущенко // Восточноукр. национального ун-т им. В. Даля, Донбасский горно-метталургичекий ин-т. – Алчевск, 2002. – 216 с.
3. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия: диагностика и организация: монография / А.Э. Воронкова. – 2-е изд., стереотипное. – Луганск: Изд. Восточноукраинского национального университета имени Владимира Даля, 2004. – 320 с.
4. Кэмпбел Д., Стоунхаус Д., Хьюстон Б. Стратегический менеджмент: учебник / Пер. с англ. Н.И. Алмазовой. – М.: ООО Изд-во Проспект, 2003. – 336 с.
5. Маслак О.І. Основні етапи оцінювання стратегічного потенціалу підприємства / О.І. Маслак, Л.А. Квятковська // Регіональна економіка. – 2012. – № 1. – С. 91-97.
6. Отенко И.П. Стратегическое управление потенциалом предприятия: [научное издание] / И.П. Отенко. – Харьков: Изд. ХНЭУ, 2008. – 256 с.
7. Отенко І.П. Ключові елементи стратегічного потенціалу підприємства / І.П. Отенко, О.С. Даневич // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 302-307.
8. Просветов Г.И. Стратегические альянсы: задачи и решения: учебно-практическое пособие. – М.: Издательство «Альфа-Пресс», 2010. – 72 с.
9. Шелегеда Б.І. Стратегічне управління потенціалом підприємства: монографія / Б.І. Шелегеда, Н.В. Касьянова, А.Я. Берсуцький та ін. – Донецьк: ДонУЕП, 2006. – 219 с.

УДК 332.6;338.24

Данкевич А.Е.
доктор економічних наук,
професор кафедри економіки підприємства
Житомирського державного технологічного університету

РОЗВИТОК ОРЕНДНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ КОРПОРАТИЗАЦІЇ

DEVELOPMENT OF THE LEASINGS LAND RELATIONS IN THE CONDITIONS OF CORPORATE DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан розвитку орендних земельних відносин у сільськогосподарських підприємствах України. Проаналізовано становлення організаційно-правових форм господарювання в аграрному секторі економіки в умовах трансформації стосунків власності, досліджено ефективність їх господарської діяльності та запропоновано напрями підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва. Розкрито сутність процесів концентрації орендованих земель в агрохолдингах. Науково обґрунтовано пропозиції щодо напрямів їх подальшого удосконалення.

Ключові слова: орендні земельні відносини, земельна ділянка, орендна плата, грошова оцінка земель, інтеграція, інтеграційні процеси, агрохолдинги.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние развития арендных земельных отношений в сельскохозяйственных предприятиях Украины. Проанализировано становление организационно-правовых форм хозяйствования в аграрном секторе экономики в условиях трансформации отношений собственности, исследована эффективность их хозяйственной деятельности и предложены направления повышения эффективности сельскохозяйственного производства. Раскрыта сущность процессов концентрации арендованных земель в агрохолдингах. Научно обоснованы предложения относительно направлений их дальнейшего усовершенствования.

Ключевые слова: арендные земельные отношения, земельный участок, арендная плата, денежная оценка земель, интеграция, интеграционные процессы, агрохолдинги.

ANNOTATION

Development of the leasings landed relations status is investigational in the agricultural enterprises of Ukraine. Becoming of legal forms of menage is analysed in agriculture in the conditions of transformation of relations of property, efficiency of their economic activity is investigational and directions of increase of efficiency of agricultural production are offered. Essence of processes of concentration of the leased earth is exposed in agrokholdings. Scientifically reasonable suggestion in relation to directions of their further improvement.

Keywords: rental land relations, land shores, land, pecuniary valuation of land, integration, integration processes, agrarian holdings.

Постановка проблеми. У результаті проведення земельної реформи у сільському господарстві створені нові господарства ринкового типу, виробництво в яких ведеться на основі оренди земель. Оренда дозволяє оптимізувати розміри землекористувань новостворених аграрних формувань, за рахунок орендної плати підвищити доходи сільського населення, збільшити надходження до місцевих бюджетів шляхом передачі в оренду земель державної і комунальної власності. Однак затяжний характер перехідного періоду ускладнює її розвиток і породжує ряд проблем, що носять соціальний, економічний і політичний характер. Особливої актуальності дане питання набуває в контексті формування агрохолдингів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні аспекти розвитку орендних земельних відносин досліджувались вітчизняними та зарубіжними вченими. Значну увагу даній тематиці приділили відомі економісти-аграрники: Д.С. Добряк, Ш.І. Ібатуллін [6], П.Т. Саблук [2], А.Г. Мартин [5], В.Я. Месель-Веселяк, В.М. Трегобчук, М.М. Федоров [14], С.М. Плетенецька, В.Д. Яровий та ін. Заслуговують на особливу увагу фундаментальні дослідження В.Г. Андрійчука [1] С.М. Дем'яненка, Ю.О. Нестерчук [7], П.А. Стецюка [10], присвячені питанням розвитку інтеграційних процесів в цілому та формуванню агрохолдингів зокрема. В дослідженнях М.Ф. Кропивка, Ю.О. Лупенка та М.Й. Маліка [5] акцентується увага на посиленні заходів із соціальної спрямованості інтегрованих структур. Проте формування ринкової економіки вимагає подальшого, поглибленого вивчення проблеми.

Мета статті полягає у проведенні аналізу стану розвитку орендних земельних відносин в новостворених підприємствах ринкового типу в цілому та агрохолдингах зокрема, розробці науково обґрунтованих пропозицій щодо напрямів їх подальшого удосконалення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах первинного накопичення капіталу оренда є найбільш ефективним механізмом на шляху становлення нових агроформувань та їх швидкої адаптації до умов ринкової економіки. Зарубіжний та вітчизняний досвід показує, що орендне землекористування сприяє розвитку підприємницької діяльності у сільському господарстві. Орендний механізм є ефективним мотиваційним чинником, який забезпечує стабільний прибуток орендодавцю і спонукає орендаря до підвищення ефективності використання земель.

Оренда є гнучким інструментом у становленні нової структури агровиробництва та реалізації соціально-економічних програм. Оренда землі замість її купівлі забезпечує орендареві істотну економію стартових коштів, дозволяє швидше пристосуватися до коливань ринко-

вої кон'юнктури та проявити свої кращі підприємницькі риси. Орендний механізм сприяє залученню у господарський обіг ділянок, формальні чи реальні власники яких з тих чи інших причин не можуть або не бажають використовувати сільськогосподарські землі за прямим призначенням.

Характерні ознаки оренди землі: наявність договору між орендодавцем і орендарем; передача орендареві прав володіння й користування земельною ділянкою; платність володіння та користування землею (у формі орендної плати); строковість володіння й користування земельною ділянкою. Відсутність хоча б однієї із зазначених ознак у тих чи інших відносинах землекористування не дає можливості кваліфікувати їх як земельно-орендні відносини та застосувати до них законодавчі норми про оренду земель.

Розмір, форма й строки плати за оренду встановлюються за згодою сторін і відображаються у договорі. Обчислення розміру орендної плати здійснюється з урахуванням індексів інфляції, якщо інше не передбачено договором оренди. Держава законодавчо регламентує нижню її межу, яка на землях приватної власності не повинна бути меншою 3% [13]. Орендна плата може справлятися у грошовій, натуральній та відробітковій (надання послуг орендодавцю) формах.

Переломним етапом у розвитку оренди землі став Указ Президента України від 3 грудня 1999 р. «Про невідкладні заходи щодо прискорення реформування аграрного сектора економіки». Указом врегульовувалося питання оренди земельних часток (паїв), спрощувався порядок реєстрації договорів оренди, що дало можливість значно прискорити темпи ство-

Таблиця 1

Динаміка землекористування сільськогосподарських підприємств (станом на 1.04.2001–01.01.2014 рр.)

Новостворені агроформування	Кількість підприємств			Площа угідь, тис. га		
	на 01.04.2001 р.	на 01.01.2014 р.	«+, –»	на 01.04.2001 р.	на 01.01.2014 р.	«+, –»
Господарські товариства	6641	8806	2165	11222	9010	-2212
Приватні (приватно-орендні) підприємства	3277	5690	2413	4208	3198	-1010
Акціонерні товариства	770	677	-93	1650	814	-836
Кооперативи	2845	819	-2026	4999	805	-4193
Фермерські господарства	1767	15499	13732	907	3000	2093
Інші агроформування	905	6472	5567	1003	1667	664
Всього	16205	37963	21758	23987	18493	-5495

Джерело: розраховано автором за даними Держгеокадастру України

Таблиця 2

Укладання договорів оренди та орендна плата за землі у сільському господарстві

Показник	Україна		
	2000	2014	«+,–»
Питома вага укладених договорів оренди за суб'єктами, %			
З підпр., де отримано земельний пай	85,2	34	-51,2
З фермерськими господарствами	4,3	14,4	10,1
З іншими суб'єктами	10,5	51,7	41,2
Питома вага договорів оренди за строками їх дії, %			
На 1–3 роки	45,7	3,1	-42,6
На 4–5 років	41,2	35,5	-5,7
На 6–10 років	11,3	46,4	35,1
Понад 10 років	1,8	15	13,2
Плата за оренду земельних ділянок і земельних часток (паїв)			
Загальна сума виплат, згідно з укладеними договорами оренди, млн. грн.	1589,3	11373,4	9784,1
З них за формами орендної плати, %:			
грошова	13,9	41,6	27,7
натуральна (с.-г. продукцією)	77,4	55,7	-21,7
відробіткова	8,7	2,6	-6,1
Плата за 1 га на рік, грн.	73,6	663,8	590,2
Фактично виплачено з початку року, %	65,7	81	15,3

Джерело: розраховано автором за даними Держгеокадастру України

рення нових агроформувань, заснованих на базі приватної власності на землю. Відповідно до його положень, починаючи з 2000 р. сільськогосподарські підприємства відображають площі орендованих земель у обліку, а орендну плату – у собівартості сільськогосподарської продукції. Земельний кодекс 2001 р. закріпив положення цього Указу Президента і сприяв подальшим позитивним зрушенням [12].

Протягом 13 років розвитку агропромислового комплексу відбулося зменшення площі угідь в обробітку на 5,5 млн. га. Кількість господарюючих суб'єктів збільшилась майже на 22 тис. підприємств, основним чином завдяки створенню 14 тис. нових фермерських господарств та 5,5 тис. інших формувань. За площею землекористування продовжують домінувати господарські товариства, питома вага яких складає 49%, та фермерські господарства, які за цей час зуміли розширити свої землеволодіння практично в три рази. До значних падінь слід віднести негативну динаміку по кооперативах, які за кількістю зменшились майже в три рази, а за площею – в шість разів (табл. 1).

Починаючи з 2000 р. орендні земельні відносини зайняли домінуючу позицію у сільськогосподарському виробництві, а орендна плата стала додатковим важелем соціальної підтримки на селі. Понад 5,2 млн. селян реалізовують своє право на землю через орендні відносини. Орендодавці втратили довіру до підприємств, де отримали земельні частки паї, і укладають договори оренди з іншими суб'єктами (агрохолдингами) та фермерськими господарствами, питома вага яких у загальній структурі договорів зросла на 41% та 14% відповідно (табл. 2).

У структурі договорів оренди питома вага довгострокової оренди терміном понад шість років зросла до 61%. Короткострокова оренда терміном до трьох років практично звелась до мінімуму і становить лише 3%. Розмір орендної плати у 2014 р. порівняно з 2000 р. збільшився в гривневому еквіваленті майже в дев'ять разів у доларовому – в три рази і склав в середньому 663 грн., або 42 $/га. Наявність у потенційних орендодавців підсобних господарств зумовлює домінування натуральної (с.-г. продукцією) орендної плати, питома вага якої становить 56%.

Вивчення експертних оцінок показує, що в Україні функціонує понад 100 великих холдингів, більшість з яких не виділені в окремий бізнес. Становлення агрохолдингів відбувається еволюційно, проте в досить короткі терміни, що призводить до посилення соціальної напруги в сільській місцевості. З різних причин, повністю чи частково, в перший рік не всі агрохолдинги розпочинають виробничу діяльність на орендованих землях. Технічне переоснащення виробництва супроводжується оптимізацією штатної чисельності працюючих. При цьому не завжди достатня увага приділяється соціальному фактору – адаптації працівників, які звільняються, індивідуальному підходу щодо можливого їх працевлаштування на інші посади. Для агрохолдингів пріоритетом є отримання економічного ефекту – прибутку, для суспільства ж – забезпечення моральних і матеріальних благ місцевої громади. Ефективність конкретно взятого підприємства і суспільне благо завжди знаходяться в протистоянні. За нинішніх умов потреби суспільства на реалізацію соціальних питань значно перевищують надходження від податкових платежів, що сплачують підприємства. Аналіз вказує на незадовільний стан соціального розвитку сільських територій, для якого нині характерна не лише глибока демографічна криза, занепад соціальної інфраструктури та «вимирання» населених пунктів, а й відсутність мотивації до праці і високий рівень безробіття, що супроводжується відтоком трудових ресурсів.

За підрахунками експертів, в 2014 р. агрохолдинги на умовах оренди використовували 5,6 млн. га, або близько 27% у загальному землекористуванні с.-г. підприємств [9]. Серед них слід виділити першу трійку, на яку приходиться 1,5 млн. га: «Ukr Land Farming» – 653 тис. га землі, «Агропросперіс» – 430 тис. га, «Кернел» – 390 тис. га.

Процес концентрації земель відбувається в декілька етапів:

I – формування агрохолдингів в межах 100 тис. га за рахунок зменшення кількості «самостійних» малих і середніх сільськогосподарських підприємств;

II – гіперагрохолдинги («Ukr Land Farming», «Агропросперіс», «Кернел») – перерозподіл земель характеризується переуступкою корпоративних прав агрохолдингів та сільськогосподарських підприємств. «Ukr Land Farming» поглинув пять агрохолдингів: «Райз» –180 тис. га, «Дакор Агро Холдинг» – 106 тис. га, «Агро-Альфа» – 80 тис. га, «Valinor» – 123 тис. га, «Робуста-Агро-Инвест» – 44 тис. га. Ще близько 120 тис. га він зібрав, купуючи невеликі сільгосппідприємства [4]. «Кернел» поглинув чотири великих агрокомпанії: «Стіомі-Холдинг» – 79,2 тис. га, «Энселко» – 29,3 тис. га, «Укррос» – 120 тис. га, «Дружба Нова» – 100 тис. га [9].

III – транснаціональні компанії – придбання акцій гіперхолдингів і агрохолдингів (в 2014 р. «Cargill» купив 5% акцій «Ukr Land Farming») [11].

Дослідники наводять різну вартість переуступки прав оренди. «Якщо у докризовий період для взяття в оренду одного гектара ріллі агрохолдинги витрачали $450–500, а в окремих випадках і до $700, то з початком світової фінансової кризи ці витрати знизилися до $100–150» [10].

Аналіз даних, наведених в таблиці 3, підтверджує тезис, що найбільш ефективними є агрохолдинги із площею до 100 тис. га. У разі збільшення площі «економіка масштабу почи-

нає працювати у зворотний бік, і ефективність компанії знижується» [9].

Таблиця 3

Ефективність використання орендованих земель в 20 найуспішніших агрохолдингів України за 2014 р.

№	Назва компанії	Площа орендованих земель, тис. га	EBITDA в рослинництві $/гектар земель
1	Сварог Вест Груп	80	700
2	Grain Alliance	50	560
3	Агроспецсервіс	41	520
4	Чиста криниця	50	500
5	Індустріальна молочна компанія	137	420
6	Вінницька агро-промислова група	43	347
7	Trigon Agri	49	336
8	Ukr Land Farming	653	311
9	Агрейн	130	300
10	Росток-Холдинг	60	297
11	Agro Generation & Harmelia	120	244
12	Укрпромінвест-Агро	122	237
13	Агропросперіс	430	231
14	Миронівский хлібопродукт	380	231
15	Нібулон	82	225
16	KSGAgro	94	200
17	АПК Інвест	41	190
18	Українські аграрні інвестиції	234	179
19	Агро Інвест Україна	30	156
20	Астарта	245	124
	Всього по 20 агрохолдингах	3071	297

Джерело: розраховано автором за даними [9]

Розмір орендної плати визначається, виходячи з нормативної грошової оцінки земель, і регламентується указами Президента України. Грошова оцінка 1 га с-г. ріллі по Україні становить 25 773 грн. Загальна сума виплат за договорами оренди у 2014 р. досягла 11,3 млрд. грн., а середній розмір орендної плати за рік – 663 грн., або близько 40$ за 1 га. Для порівняння, в США американська компанія «Агропросперіс», що орендує в Україні 430 тис. га земель, заплатила б за оренду близько 195$/га, у країнах Європейського Союзу в середньому – 100 $/га, в т. ч. в Німеччині – близько 250$/га [6]. Крім цього, в Україні орендарі мають можливість уникати сплати орендної плати по невитребуваних паях, частка яких, за нашими дослідженнями, може досягати 9% у структурі землекористування і з роками має тенденцією до збільшення, зважаючи на відсутність спадкоємців у значної частини орендодавців [8].

Переважна більшість агрохолдингів сплачує орендну плану на законодавчо регламентованому рівні. В той же час є випадки, коли дані платежі проводились в межах 8% від нормативної грошової оцінки земель. В значній мірі це обумовлено завершенням першого етапу концентрації земель та посиленням конкуренції на ринку переуступки прав оренди земель між гіперагрохолдингами.

У процесі дослідження виділено фактори, що формують специфіку розвитку орендних земельних відносин. Умовно їх можна поділити на три групи: природні, організаційні та економічні. Природні – викликані якісними властивостями ґрунтів і специфікою природних умов регіону. Організаційні – пов'язані із затяжним характером перехідного періоду, за якого «було знехтуване значення землі як ресурсу територіального розвитку продуктивних сил та базисного компоненту довкілля» [5]. Як наслідок, відбулося формування середовища, в якому «селяни опинилися в умовах неспроможності обробити та економічно ефективно використати свою власність» [6], а орендарі отримали можливість максимізувати прибуток через механізми концентрації земель та впровадження інновацій у виробництво. Значною мірою цьому сприяє корупція та відсутність дієвих механізмів державного та громадського моніторингу формування орендних земельних відносин й належного контролю раціонального використання земель. Економічні – недооцінка вартості оренди землі, відсутність економічних важелів підтримки вітчизняного дрібного та середнього товаровиробника (цінової, протекціоністської, кредитної, дотаційної політики, інвестицій у інфраструктурні проекти). За таких умов вижити зможуть лише великі компанії. Мотивуючим фактором для агрохолдингів є можливість взяти землю за 40 $/га та переуступити її на внутрішньому ринку за 100–450 $/га або продати акції компанії за 1000–1500 $/га [8–10].

Незважаючи на ефективність агрохолдингів (табл. 3), дослідження показують, що ряд компаній, таких як ТОВ «Українські аграрні інвестиції», ПАТ «Агро регіон» з різних причин повністю чи частково у перший рік не розпочали виробничу діяльність на орендованих землях. У значній мірі це зумовлено: виробничими проблемами, зважаючи на переважно рослинницький напрям господарської спеціалізації холдингів; економічними – пов'язаними із розширенням територій з метою покращення капіталізації компанії й недопущення конкурентів в умовах заниженої вартості земель та позитивних тенденції на світових ринках продовольчих товарів; комерційними – закріпленням на ринках оренди земель та очікуваннями, пов'язаними з відміною мораторію на купівлю-продаж земель сільськогосподарського призначення.

Державна позиція у питанні ефективного використання земель сільськогосподарського

призначення має бути спрямована на встановлення законодавчої норми штрафних санкцій за невикористання земель. Корисним при цьому є історичний досвід Стародавнього Вавилону, зокрема дослідження законів Хаммурапі, згідно з якими у разі необробітку поля протягом року закон змушував орендаря сплатити власнику орендну плату на рівні 33–50% від урожаю та провести основний обробіток на цьому полі.

Важливою характеристикою орендних земельних відносин є їхня соціально-економічна спрямованість. У результаті демонополізації земель у селян і місцевих бюджетів з'явилось нове джерело доходів у вигляді орендної плати. У структурі доходів домогосподарств орендна плата поки що займає незначну частину – 2%. Дохід від оренди становить до 5% доходів сільських рад. Однією з основних причин недоотримання місцевими бюджетами додаткових коштів є реєстрація орендарів за місцем реєстрації підприємства, а це в переважній більшості обласні центри.

Подальший розвиток орендних земельних відносин має бути спрямований на захист прав орендодавців. Результати соціологічних опитувань показують, що необізнаність населення стосовно своїх прав є однією із основних причин невиконання орендарями договірних зобов'язань та нав'язування своїх правил гри. У зв'язку з цим необхідно активізувати роботу центрів юридичної допомоги та консалтингових служб, створювати спілки власників земельних паїв як суб'єкта ринку права оренди землі. З метою усунення таких негативних явищ, як: завищення цін на реалізовану в рахунок орендної плати продукцію, надані послуги, неврахування індексації нормативної грошової оцінки земель.

Важливою ланкою сприятливих орендних відносин є регулярне проведення спостережень за якістю ґрунтів орендованих земель через агрохімічне обстеження, яке має проводитись на початку і по закінченні терміну оренди. Характеристика якісного стану земельної ділянки має стати обов'язковою умовою договору оренди. Актуальність даної тези обумовлена штучним зменшенням культур у сівозмінах та переходом аграріїв на монокультури й орієнтацією тільки на рослинництво. Це дозволить достовірно визначити стан використання земель, підвищити відповідальність сторін за ефективне їх використання, передбачити відповідні компенсації. Проте, як показує дослідження, такі обстеження в даний час не проводяться, а норми законів та указів стосовно паспортизації здебільшого мають декларативний характер.

Для удосконалення орендних земельних відносин основну увагу слід зосередити на:

– налагодженні ефективного державного та громадського моніторингу реалізації громадянами їх прав власності та виконанні господарюючими суб'єктами договірних зобов'язань;

– всебічному захисті й гарантуванні прав селян-орендодавців шляхом покращання їх правової обізнаності, застосуванні дійових механізмів відповідальності за недотримання орендарями умов договорів оренди;

– підвищенні розміру орендних платежів через тісну співпрацю між власниками, органами місцевого самоврядування й орендарями шляхом створення спеціальної комісії, яка буде присутня як при передачі в оренду земельної ділянки, так і при прийомі її від орендаря після закінчення строку оренди;

– збільшенні надходжень до місцевих бюджетів за рахунок передачі невитребуваних паїв у розпорядження місцевих громад, реєстрації орендаря за місцем виробничої діяльності або в противному разі законодавчо врегулювати запровадження додаткового податку на майно в розмірі 0,5–1% від вартості активів агрохолдингу на даній території;

– розгляді можливості диференціації взаємостосунків з орендарями з огляду на зарубіжний досвід, де існують різні способи взаємовідносин між власниками та орендарями: оренда на основі трудової участі; для ведення тваринництва; на основі пайової участі в урожаї; на основі участі у чистому доході;

– подальшому ефективному розвитку агровиробництва, що потребує значних коштів у вигляді середньо- та довгострокових кредитів. Одним із шляхів їх отримання є запровадження механізму застави права оренди землі. Об'єктом застави може бути право оренди, яке належить орендареві згідно з договором оренди і яке в даний час широко використовується при переуступці корпоративних прав;

– формуванні нової та удосконаленні існуючої бази земельного законодавства.

Висновки. Світові тенденції та внутрішній потенціал дозволяють Україні реалізувати свої можливості як аграрної країни і в найближчій перспективі стати одним із провідних експортерів на продовольчому ринку та виробляти близько 80 млн. т зерна в рік.

Перспективою орендних земельних відносин має стати запровадження сталого землекористування, повноцінне функціонування єдиної системи моніторингу земельно-орендних відносин, адекватне економічному зростанню підвищення орендної плати, подовження термінів договорів оренди, розвитку суборенди, формування умов для раціонального використання земель та їх охорони. Доречним є впровадження моделі середньо- та довгострокової оренди з подальшим переукладанням угоди, успадкуванням права чи викупом землі. За умови відміни мораторію та впровадження купівлі-продажу земель доцільним є застосування шкали мотивів і обмежень щодо їхнього перепродажу. Впровадження запропонованих заходів у практику роботи сільськогосподарських підприємств дозволить залучити інвестиції в сільськогосподарське виробництво та розвивати його на інноваційній основі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В.Г. Проблемні аспекти регулювання функціонування агропромислових компаній / В.Г. Андрійчук // Економіка АПК. – 2014. – № 2. – С. 5–21.
2. Агропромисловий комплекс в системі зовнішньоекономічної діяльності України / П.Т. Саблук, А.А. Фесина, В.І. Власов [та ін.] – К.: ННЦ ІАЕ, 2005. – 242 с.
3. Закон України «Про внесення змін до Закону України «Про оренду землі» // Землевпорядний вісник. – 2003. – № 4. – С. 36–42.
4. Империя Бахматюка поглощает сразу 40 украинских предприятий [Электронный ресур]. – Режим доступа: http://www.rupor.info/news-ekonomika/2013/09/06/imperiya-bahmatyuka-pogloshaet-srazu-40-ukrainskih/.
5. Мартин А.Г. Стан земельних відносин як стримуючий фактор розвитку продуктивних сил України / А.Г. Мартин, Т.О. Євсюков // Матеріали міжнародної наукової конференції (Київ, 20 березня 2009 р.): у 3-х ч. Ч. 3. – К.: РВПС України НАН України. – 2009. – С. 289–292.
6. Механізми управління земельними відносинами в контексті забезпечення сталого розвитку / Ш.І. Ібатуллін, О.В. Степенко, О.В. Сакаль [та ін.]. – К.: Інститут економіки природокористування та сталого розвитку НАНУ, 2012. – 52 с.
7. Нестерчук Ю.О. Інтеграційні процеси в аграрно-промисловому виробництві: [монографія] / Ю.О. Нестерчук. – Умань: Видавець Сочінський, 2009. – 372 с.
8. Розвиток аграрних холдингових формувань та заходи з посилення соціальної спрямованості їхньої діяльності / Ю.О. Лупенко, М.Ф. Кропивко, М.Й. Малік [та ін.]; за ред. М.Ф. Кропивка. – К.: Інститут аграрної економіки, 2013. – 50 с.
9. Рейтинг 20 найефективніших агрокомпаній України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.svb.org.ua/news / reiting-20-naiefektivnishikh-agrokompanii-ukraini.
10. Стецюк П.А. Передумови та можливості розвитку інтегрованих формувань: фінансовий аспект / П.А. Стецюк [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kommersant.ua/ doc. html? docId=1094560.
11. Сделка Cargill с Ukr land farming говорит об улучшении инвестклимата в агросекторе [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://economics. lb.ua/business/2014/01/14/251626_sdelka_cargill_ukrlandfarming.
12. Указ Президента України «Про невідкладні заходи щодо прискореного реформування аграрного сектору економіки» // Урядовий кур'єр. – 1999. – 8 грудня.
13. Указ Президента України «Про додаткові заходи щодо соціального захисту селян-власників земельних ділянок та земельних часток (паїв)» // Урядовий кур'єр. – 2002. – № 30.
14. Федоров М. М. Економічні проблеми земельних відносин у сільському господарстві / Федоров М. М. – К.: ІАЕ, 1998. – 263 с.

УДК. 338.46+378.009

Дмитрів А.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри маркетингу
Львівської комерційної академії

Коцьо О.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри природничо-математичних дисциплін
Львівського інституту економіки і туризму

ОБГРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ СТРАТЕГУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ

JUSTIFICATION OF CONCEPTUAL PROVISIONS OF STRATEGIZING THE MARKETING POLICY OF DEVELOPMENT OF HIGHER EDUCATIONAL INSTITUTIONS

АНОТАЦІЯ

Виділено низку передумов розвитку ринку освітніх послуг, що визначило необхідність розробки та застосування нових стратегічних підходів до функціонування вищих навчальних закладів. Дослідивши наукові припущення сучасних вчених, обґрунтовано роль маркетингу у системі стратегічного управління вищим навчальним закладом. Визначено ключові фактори маркетингу, які повинні бути враховані при досягненні стратегічних цілей в межах обраної концепції розвитку вищого навчального закладу. Згідно напрямку вивчення підходів інформаційного забезпечення освітніх процесів, запропоновано структурно-функціональну модель стратегування маркетингової політики розвитку вищого навчального закладу. Здійснивши дослідження ринку послуг вищої освіти, складено модель інформаційного забезпечення маркетингової політики, яка враховує внутрішні та зовнішні джерела збору маркетингової інформації. Розвинуто думку щодо застосування стратегічного підходу до реалізації маркетингової політики вищого навчального закладу, який варто розглядати стосовно формування контингенту студентів І курсу навчання, якості освіти та працевлаштування.

Ключові слова: вищий навчальний заклад, маркетингова політика, вища освіта, концепція, розвиток, ціль, послуга.

АННОТАЦИЯ

Выделен ряд предпосылок развития рынка образовательных услуг, что определило необходимость разработки и применения новых стратегических подходов к функционированию высших учебных заведений. Исследовав научные предположения современных ученых, обоснована роль маркетинга в системе стратегического управления высшим учебным заведением. Определены ключевые факторы маркетинга, которые должны быть учтены при достижении стратегических целей в рамках выбранной концепции развития высшего учебного заведения. Согласно направлению изучения подходов информационного обеспечения образовательных процессов, предложена структурно-функциональная модель стратегирования маркетинговой политики развития высшего учебного заведения. Осуществив исследование рынка услуг высшего образования, составлена модель информационного обеспечения маркетинговой политики, которая учитывает внутренние и внешние источники сбора маркетинговой информации. Развито мнение относительно применения стратегического подхода к реализации маркетинговой политики высшего учебного заведения, который стоит рассматривать в отношении формирования контингента студентов І курса обучения, качества образования и трудоустройства.

Ключевые слова: высшее учебное заведение, маркетинговая политика, высшее образование, концепция, развитие, цель, услуга.

ANNOTATION

Highlighted a number of prerequisites for the development of the market of educational services has identified the need to develop and apply new strategic approaches to the functioning of higher education institutions. Examining research assumptions of the modern scientists the role of marketing in strategic management of higher education institution. Identified the key factors of marketing that must be considered in achieving the strategic goals within the framework of the chosen concept of development of higher educational institutions. Under the direction of the learning approaches of information support of educational processes, the proposed structural-functional model of strategizing the marketing policy of development of higher educational institutions. By research of the market of higher education services, a model is made up of information support of marketing policy, which takes into account internal and external sources of collecting marketing information. Developed opinion regarding the application of the strategic approach to the implementation of the marketing policy of a higher educational institution, which should be considered in relation to the formation of a contingent of students And of course, the quality of education and employment.

Keywords: higher educational institution, marketing policy, higher education, concept, development, goal, service.

Постановка проблеми. На початку XXI ст. вища освіта (ВО) стала предметом підвищеної уваги урядовців, науковців, законодавців, дослідників, викладачів та студентів. Зростає увага до розширення її функцій і ролі в суспільстві. Процеси зміни ідеологічного підходу до аналізу ВО та сприйняття сфери освіти як ринку послуг супроводжується також динамічним розвитком кількісних показників. Процес розширення ринку послуг ВО в Україні вже досягнув своєї пікової точки, розпочавши шлях до зменшення. Про тенденцію спаду свідчить статистика про прийом до вищих навчальних закладів (ВНЗ) III–IV рівнів акредитації, про загальну чисельність студентів. Це явище не можна вважати однозначно негативним, оскільки такі коливання є ознакою не процесу стрімкого спаду, а можливою ознакою процесу стабілізації ринку, тобто це початок становлення збалансованості ринку послуг ВО.

Очевидно, що головними передумовами кількісного зростання ринку послуг ВО України є її популяризація серед широких верств населення, комерціалізація освітньої сфери та відмова від здобуття робітничих професій. Все це

змінює напрями зорієнтованості маркетингу в освітній діяльності ВНЗ, динамічно-структурні аспекти при вибору яких стосуються інформаційного забезпечення маркетингових припущень, розробки концептуальних підходів до здійснення маркетингової політики освітнього закладу залежно від цілей його розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження концептуальних положень стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ знайшли достатньо широке висвітлення у працях Д. Баркана [1], Т. Боголіб [2], М. Дудки [3], І. Каленюк [4], А. Костюченка [5], Ф. Котлера [6], О. Кратта [7], О. Кукліна [4], М. Матвіїв [9], В. Ніколаєвської [10], Т. Оболенської [11], М. Слокви [8], К. Фокс [6] та ін. Проте для досягнення високої ефективності у освітній діяльності ВНЗ потребують постійного удосконалення функціональної моделі розробки маркетингової політики, завдяки якій можна раціонально обрати варіанти стратегічних напрямів системного та структурно-збалансованого розвитку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасний стан ринку освітніх послуг засвідчує потребу у подальшому розвитку моделі інформаційного забезпечення процесу реалізації маркетингової політики ВНЗ, що можна досягти шляхом уведення ознак класифікації маркетингової інформації та джерел її походження. А це забезпечить холістичність та компатибільність інформаційного забезпечення, унеможливлює втрату важливої маркетингової інформації та хибного її використання для верифікації гіпотез про підвищення якості освітніх послуг ВНЗ. Вважаємо, що до організації та проведення маркетингової діяльності потрібен системний підхід, який повинен базуватись на єдиній маркетинговій політиці, яка обирається ВНЗ і в межах якої повинні реалізовуватись маркетингові ініціативи членів управління освітнім закладом.

Мета статті полягає у визначенні концептуальних положень стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ, які враховуватимуть процедуру інформаційного забезпечення вибору динамічних напрямів підвищення якості освітніх послуг. Важливо дослідити місце маркетингу у системі управління ВНЗ і на цій основі визначити структурно-функціональну модель стратегування маркетингової політики його розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна ситуація у сфері ВО ставить більшість ВНЗ в умови обмеженого вибору щодо тактики управління, оскільки може швидко змінюватись за умови впливу зовнішніх чинників. Наприклад, на вищому державному рівні приймуть рішення про збільшення обсягів державного замовлення та про виділення цільових місць для певних недержавних ВНЗ, щоб підтримати їх у період кризи, розуміючи, що відновлення діяльності закладу пізніше, коли попит перевищить пропозицію, буде значно складніше. Якщо у період зниження чисельності потенційних абітурієнтів ВНЗ опиниться на межі банкрутства, або втратить свою ліцензію через незаповненість виділених обсягів, то через недалеких шість-вісім років суспільство зможе знову зустрітись з проблемою нестачі місць у ВНЗ, тобто виникне ситуація нерівного доступу до ВО, може зрости рівень корупції. Або ж, наприклад, ВНЗ отримають автономію і матимуть можливість більшого впливу на власну асортименту політику, тобто на організацію навчального процесу у частині вибору навчальних дисциплін та їх змістовного наповнення.

Отже, ВНЗ повинен бути готовим гнучко реагувати на зміни у зовнішньому середовищі, а для цього потрібно розробити концептуальні маркетингові підходи поведінки залежно від кожної із можливих цілей розвитку. Якщо сьогодні основна ціль – це набір студентів, то завтра, можливо, буде визначено ціль покращення якості послуг. Потребує також детальнішого аналізу питання поєднання між собою цілей розвитку ВНЗ та відповідних маркетингових концепцій [6, с. 78–86; 10, с. 202–207; 11, с. 99–106].

Роль маркетингу у системі управління в класичній теорії проілюстровано у схемі професора Д.І. Баркана [1]. Вона стала основою для розробки схеми, що представляє роль маркетингу у системі стратегічного управління ВНЗ, проте зазнала значних змін та доопрацювань (рис. 1).

Взаємодія маркетингу та менеджменту у ВНЗ є очевидною та необхідною, як і у всіх сучасних підприємствах різних сфер діяльності. ВНЗ як об'єкт управління є складною багатое-

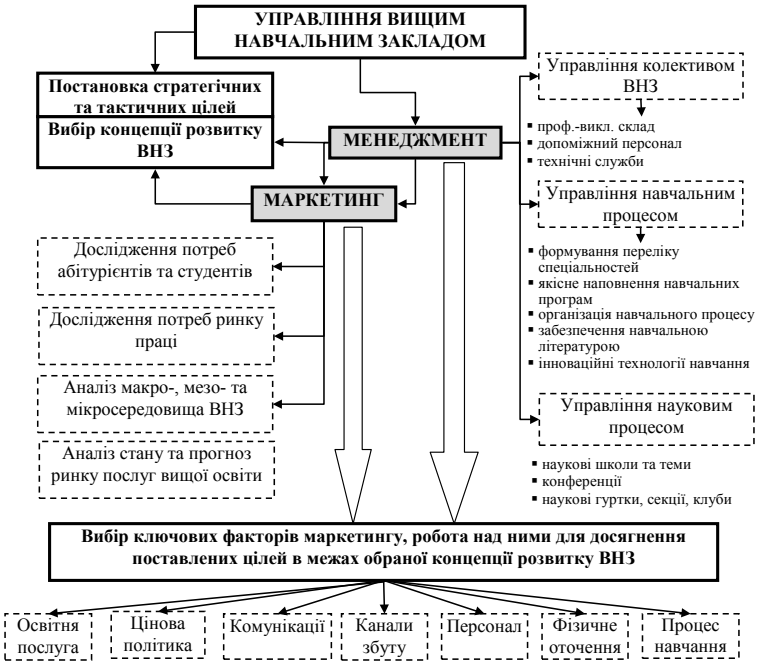


Рис. 1. Місце маркетингу у системі управління ВНЗ

лементною системою, в основі якої досить типова організаційна структура – ректорат, факультети (інститути), кафедри.

Одночасно характерною особливістю є те, що діяльність ВНЗ є різноманітною та здійснюється у різних напрямах. Цим пояснюється наявність складних організаційно-функціональних зв'язків всередині ВНЗ. Відповідно, планування динамічно-структурного розвитку ВНЗ – дуже важливий механізм стратегічного управління – повинно бути організованим з врахуванням як вертикальної адміністративної ієрархії, так і численних тематичних горизонталей. Стратегічні цілі у ВНЗ можуть бути різними – починаючи від бажання залучити якомога більшу кількість абітурієнтів, збільшити частку ринку, покращити власний імідж і закінчуючи бажанням виходу на міжнародні ринки послуг ВО.

Специфічність послуг ВО позначається також і на процесі встановлення цілей розвитку ВНЗ. В межах кожного ВНЗ погляди на стратегічний розвиток можуть кардинально відрізнятись: ректор бачить головним завданням підвищення якості освітніх послуг, проректор – зменшення витрат, голова приймальної комісії – залучення більшої кількості абітурієнтів тощо. Тут ми бачимо проблему, що цілі у ВНЗ часто суперечать одна одній, є неузгодженими. Отже, вибір стратегічних цілей розвитку ВНЗ – це складний процес. Користуючись своїми повноваженнями, керівництво може в односторонньому порядку встановити головну ціль розвитку ВНЗ на найближчу перспективу, але можна також цю проблему вирішувати колективно, використовуючи такі інструменти маркетингу, як анкетне опитування, фокус-група, мозкові штурми тощо. Це дозволить залучити до процесу прийняття рішення про вибір цілей професорсько-викладацький склад, розділити відповідальність, при цьому полярність поглядів може призвести до плідних дискусій. В такому випадку цілі розвитку ВНЗ можна обирати шляхом рейтингової оцінки, або проаналізувати, у яких напрямках бажане становище найбільше відрізняється під поточного стану справ [3, с. 105–111; 5, с. 43–49; 8, с. 77–82].

Очевидно, що використання прийомів стратегування є важливими при формуванні та реалізації концепції розвитку ВНЗ на засадах маркетингу. Зокрема, стратегування повинно стосуватись визначення позицій ВНЗ на конкурентному ринку, щоб можна було сформувати та підтримувати бажаний образ і враження у свідомості цільової аудиторії. Виявлення головних елементів позиціонування ВНЗ має на меті формування стратегічного ресурсу, на основі якого будується подальша реалізації маркетингової політики.

Відомо, що реалізації маркетингової політики передує збір та аналіз значної кількості інформації, на основі якої можна розробити рекомендації щодо подальшого динамічно-структурного розвитку ВНЗ. У сфері ВО існує проблема застосування наукового підходу до збору, аналізу та інтерпретації маркетингової інформації. Маркетингова інформаційна система у ВНЗ потребує вдосконалення та доопрацювання.

Наголосимо, що для розробки та вибору маркетингової концепції розвитку та її ефективного впровадження у діяльність ВНЗ використовують значну кількість інформаційних методів. При цьому їх значення у процесі розробки та реалізації маркетингової політики є різною, а результати відрізняються ступенем суб'єктивності та практичності. Так, згідно напрямку вивчення підходів інформаційного забезпечення освітніх процесів, важливо уяснити структурно-функціональну модель стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ (рис. 2).

Рис. 2. Структурно-функціональна модель стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ

Рис. 3. Модель інформаційного забезпечення стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ

Запропонована модель охоплює систему збору та аналізу інформації, постановку стратегічних та тактичних цілей і, як наслідок, – розробку декількох варіантів маркетингової політики подальшого розвитку ВНЗ, вибір оптимального варіанту та контроль ефективності її реалізації [4, с. 101–117; 7, с. 55–63].

Як було зазначено, розробці стратегічної маркетингової політики розвитку освітніх послуг ВНЗ передує збір та обробка значного масиву інформації. Здійснивши дослідження ринку послуг ВО, варто сформувати базу маркетингової інформації, яка враховуватиме внутрішні та зовнішні джерела її збору (рис. 3).

За результатами власних досліджень вважаємо за доцільне виділити низку концептуальних положень стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ, які можуть бути враховані освітніми закладами різних форм власності, масштабів, чи спеціалізації.

Сутність кожної із концепцій базується на вирішенні актуальних для сучасної вищої школи проблем. Першою, найбільш актуальною проблемою на ринку послуг ВО, на нашу думку, є організація прийому студентів до ВНЗ у кількості, яка могла б забезпечити виконання ліцензованих обсягів. Особливо це стосується ВНЗ недержавної форми власності, які не можуть запропонувати потенційним споживачам безкоштовного навчання та стипендій. Тому ми пропонуємо застосовувати маркетингову концептуальну модель розвитку ВНЗ, спрямовану на досягнення цілі збільшення обсягів прийому до освітніх закладів.

Головна ідея цієї концепції полягає у концентрації уваги на таких аспектах як (1) комунікації з потенційними студентами, (2) цінова політика, (3) моделювання поведінки споживачів при виборі ВНЗ та напряму підготовки. Важливість вибору вказаних акцентів обумовлюється низкою ситуативних особливостей. По-перше, недобір студентів на І курс навчання може призвести до втрати ліцензії, що потягне за собою потребу у звільненні членів професорсько-викладацького складу, пошуку нового призначення для матеріально-технічної бази, скорочення пропозиції послуг ВО загалом по ринку та зменшення можливостей доступу до ВО. У цьому контексті занепад недержавних ВНЗ призведе до зниження конкуренції на ринку послуг ВО, але також одночасно негативно вплине на реалізацію права громадян на вільний доступ до неї.

По-друге, від чисельності студентів залежить фонд оплати праці персоналу ВНЗ, а кожна конкретна людина – це сім'я, і тому вивільнення працівників у зв'язку з нестачею академічного навантаження призведе до зниження рівня життя населення. В такій ситуації ринок послуг ВО потребує державної підтримки.

Другою проблемою, вирішення якої лягло в основу запропонованої маркетингової концепції розвитку ВНЗ, є проблема підвищення якості освітніх послуг, вдосконалення процесу їх надання та підвищення успішності контингенту студентів. Тому ми пропонуємо застосовувати маркетингову концептуальну модель розвитку ВНЗ, спрямовану на досягнення цілі покращення якості процесу надання освітніх послуг. Так, головна ідея цієї концепції полягає у концентрації уваги на таких аспектах, як (1) вдосконалення навчального процесу, (2) покращення успішності студентів, (3) відбір абітурієнтів.

Принципова відмінність запропонованої нами концепції від попередньої полягає у тому, що увага концентрується не на кількісних показниках набору, а на якісних. Якщо ВНЗ приділятиме належну увагу підбору абітурієнтів, що мають певний рівень знань, умінь та навичок, то зросте якість студентського контингенту, покращиться успішність. Така концепція також потребує розробки програми маркетингу, що повинна передбачати низку заходів для забезпечення виконання концептуальних засад. Перший аспект даної концепції покликаний вирішити проблему вдосконалення процесу надання освітньої послуги. Лекційні та практичні матеріали, з якими викладач приходить до студентів, повинні бути актуальними та утилітарними. Потребує вивчення питання адаптації методів викладання, які використовуються у провідних вишах Європи та світу і базуються на побудові приятельських взаємовідносин між викладачем та студентом. Потрібно відходити від найбільш поширеної на сьогодні формули, згідно якої викладач поводить себе зі студентом як директор з підлеглим. Концентрація уваги на вивченні теоретичного матеріалу втрачає свою актуальність. Акцент потрібно робити на спільній аналітичній роботі зі студентами над тематичним матеріалом, наданню можливостей для здобування практичних навичок. Якщо говорити про підготовку фахівців у галузі економіки, потрібно інтегрувати у навчальний процес тристороннього проведення занять зі студентами. Як показує досвід, найкращим засобом інновацій на лекційних заняттях виступає презентація матеріалу за допомогою мультимедійних технологій (подання інформації з використанням усіх можливостей зображення, звуку, відео, спеціальних ефектів тощо), групових дискусій (мозкового штурму, фокус-груп), рольових і ділових ігор, ситуаційних завдань тощо [2, с. 392–411; 9, с. 250–278].

Варто зазначити, що для використання інноваційних підходів до процесу викладання потрібно дві умови – студенти повинні бути активні та мотивовані. Лише при такій умові викладач може бути впевнений, що студент прийде на заняття із знанням матеріалу та буде готовий до аналітичної та практичної роботи по дисципліні, інакше будь-які ініціативи щодо вдосконалення якості надання освітньої послуги будуть приречені на невдачу. Для цього необхідно приділяти увагу підбору контингенту абі-

турієнтів. Сьогодні прийом до ВНЗ відбувається на основі рейтингу балів сертифікату ЗНО за профільними дисциплінами. Проте високий бал ЗНО не завжди свідчить про наявність у абітурієнта здібностей саме до тієї професії, яку він обирає. Це сприяє демотивації студента у процесі навчання, зниженню його вимог до викладача та одночасно неможливості викладачем отримання відклику від студента. Вирішенням проблеми можуть стати такі заходи: проведення тематичних конкурсів на знання напрямів підготовки між учнями шкіл; профорієнтаційна робота з учнями з метою виявлення здібностей до певних професій.

Актуальна проблема, яка сьогодні турбує потенційних абітурієнтів, – це питання подальшого працевлаштування. У цьому контексті ми пропонуємо застосовувати маркетингову концептуальну модель розвитку ВНЗ, спрямовану на забезпечення зв'язків з ринком праці. Головна ідея цієї концепції полягає у концентрації уваги на таких аспектах, як (1) активна співпраця з потенційними роботодавцями, (2) наближення теоретичної підготовки фахівців до потреб ринку праці.

Очевидно, що питання забезпечення студентів місцем праці сьогодні є гострою проблемою сфери ВО. Якщо ВНЗ зможе здобути для себе репутацію закладу, випускники якого не мають проблем із працевлаштуванням, тоді значно простішим для вирішення стане завдання збільшення контингенту студентів.

Вважаємо, що першим напрямом реалізації запропонованої концепції є побудова тісних партнерських стосунків з роботодавцями. Зокрема, вона передбачає створення загальної бази даних потенційних роботодавців для фахівців, яких випускає ВНЗ. Для деяких напрямів підготовки така база даних може містити понад сотню позицій, а для інших – менше десятка. Як вирішення проблеми пошук роботи дана концепція передбачає розробку програм кредитування навчання студентів для певного конкретного підприємства, на якому випускник згодом буде працевлаштований. Відбір претендента на кредитування може відбуватись до вступу на навчання або у процесі навчання. Спільно із роботодавцем ВНЗ розробляє програму тестування, за результатами якого на конкурсній основі обирається претендент на отримання навчання у кредит. Договором повинно бути передбачено бажану успішність студента, що стане стимулом для навчання. Важливим елементом дотримання даної концепції є створення відділу постійного моніторингу ринку праці, який би збирав інформацію про вакансії та міг розміщувати резюме студентів старших курсів.

Висновки. Стратегічний підхід до реалізації маркетингової політики ВНЗ варто розглядати стосовно формування контингенту студентів I курсу навчання, якості освіти та працевлаштування. Так, маркетингова концепція, спрямована на збільшення обсягів прийому до ВНЗ, полягає у концентрації уваги на комунікаційній та ціновій політиці, вивченні поведінки споживачів. Водночас стратегічна орієнтованість на проблему підвищення якості освітніх послуг передбачає концентрацію уваги на вдосконаленні навчального процесу, підвищенні вимог до абітурієнтів та покращенні успішності студентів. Ставлячи цілі зміцнення зв'язків з ринком праці, необхідно концентрувати увагу на побудові партнерських взаємин з потенційними роботодавцями та наближенні теоретичної підготовки фахівців до потреб ринку праці.

Поряд з тим важливо застосовувати механізми маркетингу, що дозволятимуть забезпечувати освітню діяльність ВНЗ масивом достовірної інформації стосовно як внутрішнього, так і зовнішнього середовища. Відповідно, модель стратегування маркетингової політики розвитку ВНЗ охоплюватиме систему збору та аналізу інформації, постановку стратегічних та тактичних цілей, і як наслідок, – розробку декількох варіантів маркетингової концепції подальшого розвитку ВНЗ, вибір оптимального варіанту та контроль ефективності її впровадження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Баркан Д.И. Управление продажами: [учебник] / Д.И. Баркан. – СПб.: Издат. Дом С.-Петерб. гос. ун-та, 2007. – 908 с.
2. Боголіб Т.М. Фінансове забезпечення розвитку вищої освіти і науки в трансформаційний період: [монографія] / Т.М. Боголіб. – К.: Міленіум, 2006. – 506 с.
3. Дудка М.І. Вища школа України: стратегія управління і проблеми реформування: [монографія] / М.І. Дудка. – Х.: Основа, 2002. – 272 с.
4. Каленюк І.С. Розвиток вищої освіти та економіка знань: [монографія] / І.С. Каленюк, О.В. Куклін. – К.: Знання, 2012. – 343 с.
5. Костюченко А.М. Специфіка маркетингу освітніх послуг та сучасні проблеми освіти в Україні в умовах ринкового середовища / А.М. Костюченко // Вісник Дніпропетровського університету. Серія «Економіка». – 2011. – Вип. 5 (3). – С. 43–49.
6. Котлер Ф. Стратегічний маркетинг для навчальних закладів / Ф. Котлер, К. Фокс; пер. з англ. – К.: Хімджест, 2011. – 580 с.
7. Кратт О.А. Ринок послуг вищої освіти: методологічні основи дослідження кон'юнктури: [монографія] / О.А. Кратт. – Донецьк: Юго-Восток, 2003. – 360 с.
8. Кратт О.А. Сегментація ринку послуг вищої освіти: використання системного підходу: [монографія] / О.А. Кратт, М.Г. Слоква; НАН України, ІЕПД. – Донецьк: Юго-Восток, 2005. – 291 с.
9. Матвіїв М.Я. Маркетинг знань: методологічний та організаційний аспекти: [монографія] / М.Я. Матвіїв. – Тернопіль: Економічна думка, 2007. – 448 с.
10. Ніколаєвська В. Маркетинг в системі освіти / В. Ніколаєвська // Збірник наукових праць Уманського державного педагогічного університету. – 2013. – Ч. 3. – С. 202–208.
11. Оболенська Т.Є. Маркетинг освітніх послуг: вітчизняний і зарубіжний досвід: [монографія] / Т.Є. Оболенська. – К.: КНЕУ, 2001. – 208 с.

УДК 005.21:339.5:631.145

Запольська М.В., Мороз Ю.В.
студенти
Миколаївського національного аграрного університету

ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ

THE MAIN STRATEGY OF FOREIGN ECONOMIC ACTIVITY AGRICULTURAL BUSINESSES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору. Визначено основні етапи розробки стратегії поведінки вітчизняних підприємств аграрного сектору на зовнішньому ринку. Розкрито критерії зіставлення стратегій зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств. Розроблено пропозиції щодо розширення ринків збуту та успішного просування вітчизняної аграрної продукції на світові продовольчі ринки.

Ключові слова: стратегія, зовнішньоекономічна діяльність, аграрний сектор, зовнішній ринок, конкурентоспроможність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные стратегии внешнеэкономической деятельности предприятий аграрного сектора. Определены основные этапы разработки стратегии поведения отечественных предприятий аграрного сектора на внешнем рынке. Раскрыты критерии сопоставления стратегий внешнеэкономической деятельности аграрных предприятий. Разработаны предложения по расширению рынков сбыта и успешного продвижения отечественной аграрной продукции на мировые продовольственные рынки.

Ключевые слова: стратегия, внешнеэкономическая деятельность, аграрный сектор, внешний рынок, конкурентоспособность.

ANNOTATION

In this article the basic strategy of foreign economic activity of enterprises of the agricultural sector. The main stages of strategy development behaviour of domestic enterprises of the agricultural sector on the foreign market. Disclosed criteria for the comparison of strategies of foreign economic activity of agricultural enterprises. Developed proposals for expansion of markets and the successful promotion of domestic agricultural products on world food markets.

Keywords: strategy, foreign trade, agricultural sector, external markets, competitiveness.

Постановка проблеми. Повноцінне функціонування економіки підприємств аграрного сектору не може відбуватися без розвинутої системи зовнішньоекономічних зв'язків в аграрній сфері. Включення економіки аграрного сектору в систему світових господарських процесів та формування ефективних стратегій зовнішньоекономічної діяльності аграрними підприємствами позитивно впливає на розвиток аграрного сектору та сприяє підвищенню технічного рівня виробництва, раціональному використанню природно-сировинних ресурсів, ліквідації дефіциту окремих товарів, а відтак, і підвищенню рівня життя населення.

При цьому для підприємств аграрного сектору, що працюють на зовнішньому ринку, важливо правильно оцінити ситуацію, що створилася на ринку, розробити ефективні способи підвищення своєї конкурентоспроможності, які відповідали б, з одного боку, конкретній ринковій ситуації і тенденціям її розвитку, а з іншої – особливостям виробництва. Процеси, що пов'язані із становленням та виходом на зовнішні ринки суб'єктів господарювання, ставлять перед економічною наукою та практикою господарювання нові завдання. Еволюційна діяльність підприємств аграрного сектору на зовнішньому ринку обумовлює необхідність вдосконалення на науковій основі стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору, що використовуються з врахуванням змін зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки стратегії та оцінки ефективності зовнішньоекономічної діяльності підприємства висвітлені в роботах вітчизняних та зарубіжних вчених-економістів, таких як М. Деревичко, Г. Дурицька, О. Кириченко, А. Кредисов, Ю. Макогон, П. Орлов, І. Піддубний, С. Пивоваров, М. Портер, П. Саблук, Л. Українська, А. Філіпенко, О. Чайкова, Я. Шмаленко та ін. Питання стратегічного управління підприємствами розглядалися у роботах І. Ансоффа, А. Бальманн, О. Болдуєвої, В. Геєця, В. Гриньової, В. Диканя, П. Друкера, В. Лазаренка, В. Пономаренка, І. Семеняк, А. Пушкаря, О. Тридіда, Р. Фатхутдінова, А. Чендлера та ін. Проте теоретична і практична необхідність вирішення проблем оцінки ефективності стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору вимагає окремого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні основних стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору і визначенні найефективніших з них.

Виклад основного матеріалу дослідження. В економіці України аграрний сектор значною мірою впливає на соціально-економічне становище суспільства. Однак на сучасному етапі розвитку фінансовий стан підприємств аграрного сектору та їх соціальної сфери є незадовільним. В сучасних ринкових умовах головною метою діяльності підприємств аграрного сектору є досягнення конкурентних переваг в довгостроковому періоді, які нададуть високу норму прибутку та стабільне економічне зростання. З приводу забезпечення високого рівня

конкурентоспроможності підприємств аграрного сектору актуальним стає утримання наявних ринкових позицій та пошук нових можливостей, що сприятиме розширенню ринків збуту та зростанню економічної ефективності.

Успішність зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору залежить від багатьох внутрішніх та зовнішніх чинників, серед яких одним із ключових є формування та реалізація ефективної стратегії зовнішньоекономічної діяльності (ЗЕД), яка являє собою план розвитку підприємств аграрного сектору стосовно діяльності, пов'язаної з виходом на зовнішній ринок, завоюванням бажаної частки ринку, розширення та підтримання своїх позицій. Крім цього – це комплекс управлінських рішень, які звужують всю множину можливих зовнішньоекономічних дій підприємств аграрного сектору до сукупності найбільш ефективних з точки зору довгострокових цілей сформульованих у загальній стратегії [1].

Т. Панфілова стверджує, що стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємства аграрного сектору є сукупністю перспективних планів і завдань, які необхідно виконати, щоб досягти поставлених цілей. Послідовність процесу вироблення стратегії не є детермінованою і відрізняється за кожною окремою економічною системою. Проте для окремого суб'єкта господарювання взагалі її можна відобразити у вигляді ланцюга, основними ланками якого є:

– аналіз зовнішнього і внутрішнього середовища;

– розробка місії і цілей підприємства;

– вибір конкретної стратегії розвитку;

– реалізація підприємством вибраної стратегії.

Стратегія зовнішньоекономічної діяльності призначена для створення правил і прийомів поведінки фірми на зовнішньому ринку в ролях експортера та імпортера товарів і послуг.

Для виведення підприємств аграрного сектору із кризового стану в умовах глобалізації економіки повинна бути розроблена фундаментальна довгострокова програма стабільних зовнішньоекономічних відносин з торговельними партнерами, які вигідні для обох сторін. Для розширення ринків збуту та успішного просування вітчизняної аграрної продукції на світові продовольчі ринки необхідно [6]:

– переорієнтувати розвиток економіки підприємств аграрного сектору на нарощування експортного потенціалу при умові дотримання балансу між внутрішнім і зовнішнім попитом на продукцію сільськогосподарського виробництва;

– підвищувати ефективність виробництва традиційної для України експортної продукції – зернових культур, соняшника, продукції тваринництва та нарощувати потенціал у перспективних секторах світового сільського господарства: виробництво рапсу, відродження льоновиробництва;

– диверсифікувати географічну структуру зовнішньої торгівлі сільськогосподарської продукції (насамперед експорту), мінімізуючи залежність від окремих держав (ринків), підсилюючи тим самим економічну безпеку країни;

– забезпечити на державному рівні збалансованість експорту й імпорту сільськогосподарської продукції, тобто домагатися збільшення позитивного сальдо в зовнішній торгівлі – перевищення експорту над імпортом;

– необхідно на рівні державних представництв та посольств України за кордоном вести пошук постійних покупців вітчизняної сільськогосподарської продукції, підтримувати й розвивати дипломатичні відносини з реальними партнерами [3].

Вважаємо, що основні етапи розробки стратегії поведінки вітчизняних підприємств аграрного сектору на зовнішньому ринку повинні включати:

– всебічний аналіз стану і розвитку зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств;

– аналіз очікуваних змін підприємствами аграрного сектору у кон'юнктурі зовнішнього ринку;

– аналіз можливостей аграрних підприємств на зовнішньому ринку з урахуванням прогностичних змін у його кон'юнктурі;

– аналіз внутрішньої і зовнішньої бюджетно-податкової політики, вплив змін у ній на умови діяльності організації;

– аналіз тенденцій розвитку світової економіки, стан і тенденції розвитку світового ринку, включаючи ринок кредиту, зовнішньоторговельної політики різних країн, оцінка впливу змін у ній на умови функціонування аграрних підприємств;

– розробка довгострокової стратегії зовнішньоекономічної діяльності з урахуванням існуючого і прогнозного стану на зовнішніх ринках, а також можливостей і очікуваних змін в умовах функціонування аграрних підприємств.

Стратегії зовнішньоекономічної діяльності є ключовим елементом конце-пції розвитку аграрних підприємств на основі інтернаціоналізації діяльності. Стратегічне ринкове керування характеризується зовнішньою орієнтацією, своєчасністю прийнятих рішень, підприємницьким духом, підтримкою інформаційних систем і програм керування знаннями в глобальному масштабі [9].

Комплексна система оцінки зовнішньоекономічної діяльності передбачає визначення її сильних і слабких сторін на основі аналізу показників економічного ефекту та економічної ефективності кожного виду зовнішньоекономічної операції. Вона робить можливими виявлення резервів розвитку та мінімізацію витрат, а також оптимізацію структури зовнішньоекономічних операцій [2].

Існує кілька основних стратегій зовнішньоекономічної діяльності аграрного сектору.

Особливо широке їх застосування характерно для аграрних ринків товарів масового попиту, однак головні положення цих стратегій можна застосувати до будь-якого товару.

О.І. Чайкова виділяє такі основні стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору:

1) експортування;
2) спільне підприємництво;
3) пряме інвестування [8].

Під експортом розуміється вивіз за кордон товарів, які продані іноземним покупцям з метою їх безпосереднього споживання, продажу або для перероблення. Розрізняють прямий та непрямий експорт. Непрямий експорт має місце, коли вироби та послуги реалізуються через посередників.

Непрямий експорт особливо необхідний в умовах, коли виробник не має достатньої інформації про зовнішній ринок або досвіду роботи на ньому, тому віддає перевагу зменшенню власного ризику, передаючи функцію збуту посередницькій фірмі.

Прямий експорт має місце, якщо виробник продає свої товари та послуги самостійно. При цьому несуттєво, продав він продукцію кінцевому споживачеві або посереднику. Робота на зовнішньому ринку пов'язана з суттєвими витратами та підвищеним ступенем ризику, що компенсується економією на оплаті послуг посередника.

Практика безпосереднього експорту найпоширеніша серед аграрних підприємств, які тільки розпочинають свою експортну діяльність. По-перше, вона потребує менше капіталовкладень, підприємству не потрібен за кордоном власний торговий апарат, не потрібно налагоджувати зв'язки з покупцями. По-друге, вона пов'язана з меншим ризиком, тому що посередники діють за своєю ініціативою, спираючись на знання кон'юнктури закордонних ринків, та пропонують виробнику додаткові послуги [7].

Стратегія експортування є найпростішим способом виходу підприємств аграрного сектору на зовнішній ринок, в основному вона застосовується у випадках, коли підприємства лише розпочинають свою експортну діяльність. Аграрні підприємства застосовують дану стратегію при виготовленні своїх товарів у власній країні, пропонуючи їх на експорт у модифікованому або в немодифікованому вигляді. Застосовуючи стратегію експортування, підприємства аграрного сектору мають на меті збільшити свої доходи від продажу товарів та надання послуг.

Під спільним підприємництвом розуміється об'єднання зусиль партнерів щонайменше з двох країн з метою організації спільної комерційної справи.

Використання ліцензування для розширення зв'язку з закордонними партнерами передбачає як експорт, так й імпорт технологій. Ліцензійне виробництво полягає в тому, що вітчизняний оферент (ліцензіар) передає закордонному виробнику (ліцензіату) права на використання ноу-хау на продукт та виготовляти цей продукт на умовах оплати певного ліцензійного збору чи винагороди. При цьому ліцензійні договори містять не менш двох аспектів.

По-перше, вони відображають специфіку об'єкту ліцензії. В їх числі виділяються патенти, виробничі моделі та зразки, товарні знаки та торгові марки, незахищені ноу-хау.

По-друге, при придбанні ліцензії часто фіксуються певні обмеження на використання, експлуатацію і т.п. Відповідно, видові ліцензії набувають форму ліцензій на виробництво, використання та збут.

Ліцензійні контракти встановлюють вид прав на використання, експлуатацію та отримання доходу, а також період, на який вони передаються (частіше на 5–10 років). Нерідко обмовляються можливості та умови продовження договору. Переваги торгівлі ліцензіями для ліцензіара полягають в тому, що він має можливість:

– в короткі строки окупити витрати на науково-дослідницькі роботи, використані на розробку винаходу;

– одержати додатковий прибуток за рахунок швидкого освоєння винаходу і випуску на його основі нової аграрної продукції;

– використати місцеву, більш дешеву робочу силу;

– забезпечити близькість до джерел сировини;

– перебороти валютні та митні обмеження.

Головною перевагою ліцензійного виробництва є те, що крім ноу-хау за кордон не вивозиться ніяких матеріальних цінностей. При цьому воно позбавляється необхідності проявлення власної активності. Саме тому даний напрямок дуже популярний серед малих та середніх аграрних підприємств.

Підрядне виробництво – форма спільного підприємництва, за якої національний виробник (продавець) укладає угоду із закордонними виробниками на виготовлення своєї продукції.

Управління за контрактом – форма спільного підприємництва, за якої національний експортер передає зарубіжному партнеру «ноу-хау» в галузі управління, а той забезпечує необхідний капітал.

Використання такої форми спільного підприємництва має сенс лише при дефіциті власних потужностей та наявності великих перешкод для експорту у відповідну країну або його високої вартості, а також в умовах, коли виробництво в чужій країні дешевше завдяки низьким матеріальним витратам та невисокому рівню заробітної платні.

Спільне володіння – форма спільного підприємництва, за якої об'єднуються зусилля зарубіжних та місцевих інвесторів з метою створення місцевого комерційного підприємства, котрим вони володіють та керують спільно.

Спільна підприємницька діяльність відрізняється від експорту тим, що формується партнерство, в результаті якого за кордоном створюються виробнича потужність. А від прямого інвестування розрізняється тим, що в країні партнера формується об'єднання з якою-небудь місцевою організацією. Підприємство спільної власності може стати необхідним або ж бажаним по економічним та політичним мотивам. У підприємства може не вистачати фінансових, фізичних або управлінських ресурсів для здійснення проекту. Практика спільного володіння має і недоліки, основним з яких є те, що партнери можуть розійтися в думках відносно капіталовкладень, маркетингу та інших принципів діяльності [4].

Стратегія спільного підприємництва застосовується підприємствами аграрного сектору у випадках нестачі ними фінансових коштів і матеріальних ресурсів та для зменшення ризику при виробництві нових видів продукції. Також дана стратегія використовується аграрними підприємствами, коли вони мають на меті створювати виробничі та маркетингові потужності за кордоном. Метою цієї стратегії є проникнення компаній на нові ринки з меншими витратами і ризиком, ніж у разі застосування інших методів.

Особливе місце серед стратегій зовнішньоекономічної діяльності належить прямому інвестуванню. Під прямим інвестуванням розуміється розміщення капіталу у власні закордонні складальні або виробничі підприємства, збутові філії.

Інвестування може виконуватися аграрним підприємством самостійно або разом з господарчими суб'єктами країни, в яку ввозиться капітал.

На нашу думку, найбільш повною формою залучення в діяльність аграрних підприємств на закордонному ринку є поміщення капіталу в створення за кордоном власних виробничих підприємств. По-перше, підприємство може зекономити кошти за рахунок більш дешевої робочої сили або більш дешевих ресурсів за рахунок скорочення транспортних витрат. По-друге, створюючи нові робочі місця, аграрне підприємство отримує певну вигоду собі і цим самим створює благо приємний образ в країні партнера. По-третє, підприємство налагоджує більш глибокі відносини з державними органами, клієнтами, постачальниками. В-четвертих, підприємство зберігає повний контроль над своїми капіталовкладеннями, а також може розробляти політичні установки в області виробництва та маркетингу, які будуть відповідати її довгостроковим задачам в міжнародному масштабі.

Стратегія прямого інвестування застосовується підприємствами аграрного сектору у випадках потреби оновлення існуючих і створених нових благ та створення за кордоном власних складальних або виробничих підприємств. Також дана стратегія використовується аграрними підприємствами тоді, коли вони мають на меті дізнатися й використовувати виробничі й торговельні секрети в діяльності своєї фірми.

Кожна із розглянутих вище стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору має свої недоліки та безумовні переваги, які треба розглядати в контексті насамперед особливостей товару. Водночас доцільно зіставити стратегії зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств за такими критеріями:

1) контроль ринку (близькість до споживача, можливість швидко реагувати на зміни потреб, контролювати тенденції попиту та пропонування);

2) гнучкість (можливість швидко та адекватно адаптувати діяльність до елементів бізнес-середовища, що змінюються);

3) ресурсні вимоги (необхідність мати певну кількість фінансових, матеріальних та трудових ресурсів для організації та розвитку діяльності);

4) ризик (загроза виникнення непередбачених втрат очікуваного прибутку, доходу або майна, коштів у зв'язку з випадковими змінами умов економічної діяльності або інших обставин);

5) причетність до міжнародного маркетингу (необхідність та ступінь використання концепції міжнародного маркетингу в організації діяльності фірми) [5].

Враховуючи багатогранність стратегій зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору та наявність різних її типів, яким властива індивідуальна специфіка, аграрному підприємству, що бажає вийти на зовнішній ринок та ефективно функціонувати на ньому, необхідно приймати рішення про вибір стратегії послідовно, комплексно і виважено.

Висновки. Правильно розроблена та обґрунтована стратегія зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору відіграє найважливішу роль у подальшому розвитку цих підприємств. Використання стратегічного планування зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору не лише пришвидшить вихід із кризи за рахунок збільшення обсягів збуту на зовнішніх ринках, але й дасть змогу посісти гідні конкурентні позиції за межами держави та підвищити імідж аграрних підприємств серед світової економічної спільноти.

Від стратегії зовнішньоекономічної діяльності підприємств аграрного сектору залежить і конкурентоспроможність підприємств, і попит на продукцію, і рівень прибутку та в загалом вся життєздатність і подальша діяльність аграрних підприємств як на внутрішньому, так й на зовнішньому ринках. Неправильно обрана та розроблена стратегія зовнішньоекономічної діяльності аграрних підприємств може привести їх у майбутньому до банкрутства.

Таким чином, щоб забезпечити ефективну діяльність підприємств аграрного сектору та конкурентоспроможність, сучасні підприємства аграрного сектору повинні мати добре обґрунтовану стратегію, а також повинні бути готовим адаптуватися до випадкових обставин, виникнення яких можливо в майбутньому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бальманн А. Сільське господарство в умовах мінливих ринків, інституцій та політики. Виклики і стратегії / А. Бальманн. – К., 2010. – 208 с.
2. Болдуєва О.В. Оцінювання економічної ефективності зовнішньої діяльності суб'єктів господарювання / О.В. Болдуєва // Держава та регіони. – 2012. – № 4. – С. 190–195.
3. Деревичко М. АПК в умовах глобалізації / М. Деревичко // Урядовий кур'єр. – 2011. – № 9. – С. 4.
4. Дурицька Г.В. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г.В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 250–254.
5. Никончук В.М. Формування стратегії розвитку сільськогосподарських підприємств / В.М. Никончук // Агросвіт. – 2012. – № 22. – С. 2–4.
6. Панфілова Т. Україна в СОТ: перші результати і наслідки / Т. Панфілова, Л. Саакадзе // Мости. – 2012. – № 8. – С. 15–19.
7. Саблук П.Т. Основні напрямки розроблення стратегії розвитку агропромислового комплексу в Україні / П.Т. Саблук// Економіка АПК. – 2011. – № 12. – С. 3–15.
8. Чайкова О.І. Методичний інструментарій щодо формування та реалізації стратегії розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємства / О.І. Чайкова // Вісник НТУ «ХПІ». – 2012. – № 2. – С. 42–46.
9. Шмаленко Я.В. Формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства / Я.В. Шмаленко // Держава та регіони. – 2013. – № 3. – С. 270–277.

УДК 658.1:514.53

Захарчин Г.М.
доктор економічних наук, професор,
Національний університет «Львівська політехніка»

Любомудрова Н.П.
кандидат економічних наук,
Національний університет «Львівська політехніка»

МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ

METHODICAL BASES OF LABOR MOTIVATIONAL SYSTEMS FORMATION IN MODERN MANAGEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовується необхідність вивчення взаємозв'язку між цінностями, закономірностями поведінки і мотивами, які на рівні трудової діяльності трансформуються у відповідні мотиватори. Розглядаються складові мотиваційного процесу, які охоплюють відповідні етапи формування мотивів і поведінки людини, технологію мотивації, направлену на розвиток та ефективну діяльність персоналу підприємства. Проаналізовано вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на мотив поведінки працівника. Розглянуто вплив потреб на формування мотиваційного ядра людини, а також у площині збігу інтересів та очікувань працівника та підприємства.

Ключові слова: цінності, потреби, мотиватори, мотивація персоналу, мотиваційна політика, мотиваційний процес, організаційна поведінка персоналу.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновывается необходимость изучения взаимосвязи между ценностями, закономерностями поведения и мотивами, которые на уровне трудовой деятельности трансформируются в соответствующие мотиваторы. Рассматриваются составляющие мотивационного процесса, которые охватывают соответствующие этапы формирования мотивов и поведения человека, технологию мотивации, направленную на развитие и эффективную деятельность персонала предприятия. Проанализировано влияние внешней и внутренней среды на мотив поведения работника. Рассмотрено влияние потребностей на формирование мотивационного ядра человека, а также в плоскости совпадения интересов и ожиданий работника и предприятия.

Ключевые слова: ценности, потребности, мотиваторы, мотивация персонала, мотивационная политика, мотивационный процесс, организационное поведение персонала.

ANNOTATION

The necessity of studying the relationship between values and patterns of behavior and motives, which are transformed into the appropriate motivators under the conditions of employment, is justified. We consider the components of the motivational process, covering the relevant stages of the motives of human behavior, motivation technology, aimed at the development and effective personnel activities. The influence of the external and internal environment to the tune of employee behavior is analyzed. The influence on the needs formation of the motivational core rights, is rewired in the plane of coincidence the interests and expectations of the employee and the company.

Keywords: values, needs, motivators, personnel motivation, motivational policy, motivational process, personnel organizational behavior.

Постановка проблеми. Системні зміни, які відбуваються в нашому суспільстві та економіці, зокрема, зумовлені неоднозначним впливом багатьох факторів, культурологічними та гуманістичними тенденціями, зрушеннями в світогляді, ідеології, науці, сфері господарювання, зрештою, у свідомості людей, потребують формування та запровадження нових напрямків розвитку сучасного менеджменту, особливо у сфері управління персоналом.

Людина за своєю природою поєднує як раціональне, так й ірраціональне. Прагнення людини до гармонії з собою, як члена суспільства, розвивають у неї потребу в емоційному задоволенні від своєї праці. А це, своєю чергою, буде досягатися за умов, коли працівник виконує роботу, яка відповідає його бажанням, здібностям, коли відносини на роботі мають партнерський, дружній характер, коли присутній позитивний психологічний клімат, урівноважуються зусилля, затрачені на виконання функціональних обов'язків із досягненнями та винагородою. Якщо ці умови досягнуто, то організаційна поведінка працівників буде адекватною, а їхня праця – високоефективною. Таким чином, для кожного підприємства постає завдання сформувати і націлювати мотиваційну політику на створення таких умов, за яких персонал зможе знайти необхідний життєвий простір, де кожен працівник зможе себе найповніше реалізувати і де зовнішній примус не матиме особливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій засвідчує про значну зацікавленість науковців до проблем пошуку дієвих механізмів стосовно формування ефективної системи мотивації праці, які б забезпечували вихід підприємств із тотальних криз. Тематика мотивування персоналу охоплює доволі широкий спектр питань, певною мірою пов'язаних із структуризацією мотиваційного процесу, вивченням закономірностей впливу його елементів на безпосередні мотиватори людини. Слід відзначити, що сучасна українська школа менеджменту, зокрема, в особі таких вчених, як О.Є. Кузьмін, Г.М. Захарчин, О.Г. Мельник, О.В. Харчишина, В.В. Бала, пропонує глибокі дослідження фундаментальних понять мотиваційного менеджменту з позицій системного підходу. Є багато напрацювань, які відображаються в різноманіт-

них аспектах менеджменту персоналу, зокрема, теоретико-методологічні засади дослідження впливу культурологічного чинника на систему управління персоналом [1], структуризація мотивів і мотивацій розвитку економічної та соціальної відповідальності, методичні основи розвитку соціально-трудових відносин у системі управління персоналом [2], засади створення системи мотивації продуктивної праці [3] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак недостатньо висвітленими залишаються проблеми формування ефективних систем мотивування праці, які зможуть узгодити інтереси персоналу та роботодавців. Заслуговують уваги науковців питання детермінації та вибору оптимальних складових мотиваційного механізму на основі моніторингу мотиваційної сфери працівників. Констатуючи недостатність досліджень окресленої проблематики вітчизняними вченими, акцентуємо на необхідності розвивати теоретичні та прикладні аспекти побудови цілісних систем мотивування праці, не обмежуючись виключно економічними чинниками, а розглядати ці питання із врахуванням багатогранного розвитку працівника як особистості, культурологічних тенденцій в сучасному менеджменті.

Мета статті полягає у системному розгляді та обґрунтуванні методичних засад, на основі яких потрібно формувати ефективну політику мотивування персоналу підприємств, враховуючи сучасні тенденції розвитку менеджменту.

Виклад основного матеріалу дослідження. Створення відповідних умов для ефективної роботи персоналу підприємства передбачає глибокий і всебічний аналіз мотиваційних чинників, які випливають із внутрішнього стану людини, її цінностей і які визначають поведінку людини в суспільстві та виробничому колективі. У спонуканні людини до певної поведінки, тобто конкретних дій, незаперечною є роль інтересів, прагнень, намірів, емоційного стану, переконань, тобто сукупності поведінкових структур, зумовлених спрямованістю потреб. Таким чином, поведінка людини є похідною від багатьох чинників, відповідно, у випадку зміни цих чинників змінюватиметься її поведінка. Отже, можна стверджувати про те, що поведінка людини має об'єктивні закономірності, які необхідно вивчати, можна спрогнозувати і використовувати для побудови ефективної мотиваційної політики. З огляду на зазначене методичні засади формування узагальненої системи мотивування праці персоналу підприємства повинні ґрунтуватися на вивченні взаємозв'язку між цінностями, закономірностями поведінки і мотивами, які на рівні трудової діяльності трансформуються у відповідні мотиватори.

Обґрунтування правильного вибору мотиваційного впливу відбувається під час мотиваційного процесу, який пропонуємо розглядати через відповідні складові, як це зображено на рис. 1 [1, с. 114].

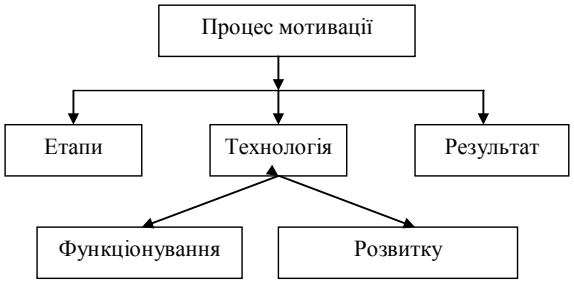


Рис. 1. Складові мотиваційного процесу

Процес формування мотивації є складним явищем, багатим за своїм змістом і технологічно впорядкованим. Складові мотиваційного процесу охоплюють відповідні етапи формування мотивів і поведінки людини, технологію мотивації, направлену на розвиток і функціонування персоналу підприємства, і очікуваний результат від цього процесу. Відмітимо, що для забезпечення стійкої конкурентоспроможності підприємств основна увага у виборі мотиваційної технології повинна спрямовуватися на розвиток персоналу. Пріоритети кадрової політики, складовою якої є мотивація персоналу, як засвідчує моніторинг ринку праці, зміщуються в напрямку навчання і розвитку персоналу [1].

Доповненням до рис. 1 є рис. 2, котрий конкретизує етапи формування мотиваційного процесу, які поєднують вплив зовнішнього і внутрішнього середовища на мотив поведінки людини. Первинним елементом внутрішнього середовища є психологічні константи, які закладаються на підсвідомому рівні людини,

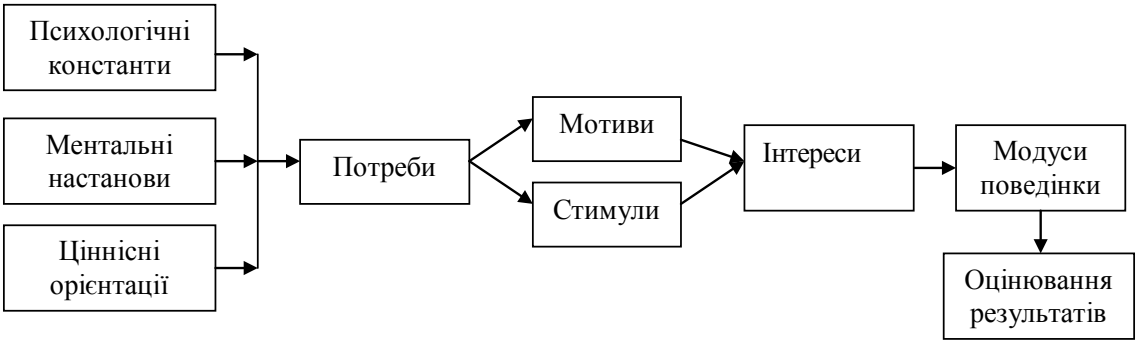


Рис. 2. Етапи формування мотиваційного процесу

трансформуються на рівні свідомості в ментальні установки, збагачуючись генетично обумовленими національними архетипами світосприйняття, і формують уже на рівні людини як суб'єкта її ціннісні установки та ціннісні орієнтації в суспільстві. Водночас на основі психологічних констант і ментальних установок формуються потреби людини, які обумовлюють її певну зацікавленість і мотив поведінки для реалізації потреб. Потреби працівників є підґрунтям для формування мотивів до дії. Різноманіття потреб зумовлює необхідність їхньої класифікації [1, с. 115].

Загальноприйнята класифікація потреб людини відображена на рис. 3. У пропонованій авторами [2] класифікації відображено поділ потреб на два основні рівні, які містять потреби генетичного характеру і набуті людиною з часом. Незважаючи на різноманітні класифікаційні схеми поділу потреб, класично вони поділяються на первинні та вторинні (на рис. 3 вони відображені як І рівень, ІІ рівень). Потреби, незважаючи на те що вони притаманні всім працівникам, завжди мають індивідуальний характер. Поведінка працівника, який спрямовує свою активність на задоволення першочергових потреб, свідчить про реальну наявність цих потреб. Потреби мають властивість повторюватися час від часу, але форма прояву потреб може змінюватися, відповідно, це вплине на поведінку людини. «Коли потреба стає актуальною, вона діє як внутрішня сила, що спонукає працівника до конкретної поведінки. У такому разі вона проявляється у вигляді мотиву – потреби усвідомленої» [3, с. 39].

Потреби спонукають людей до діяльності, зумовлюють їх вчинки, надаючи їм конкретного характеру. Але право вибору активної чи неактивної праці залишається за працівником, і це залежить від очікувань результатів праці. Якщо потреби та очікування співпадають, то людина вважається вмотивованою. Варто зауважити, що важливим є також співпадіння інтересів та очікування працівника і підприємства. З цією метою доцільно порівняти інтереси і очікування підприємства та працівників (табл. 1, 2).

Потреби й очікування працівників містять: високу якість трудового життя, справедливість очікування результатів праці, зростання добробуту і можливість грошових накопичень, покриття видатків на медичне обслуговування, утримання дітей в дошкільних установах і навчання у вищій школі, покриття непередбачених видатків та зменшення податкових виплат. Сподівання працівника в отриманні справедливої винагороди ґрунтуються на теорії очікування, яка збалансовує реальний вклад людини та її віддачу.

Коло інтересів підприємства в контексті формування мотиваційної політики є доволі широким і охоплює всі напрями його функціонування, пов'язані із людським фактором.

Таблиця 1

Очікування працівника від підприємства

Елементи очікування	Характеристика
Особисті	Характер праці на новому місці, її зміст, вимоги до результатів, перспективи розвитку, винагорода, якість трудового життя, справедливість оцінювання, гарантії на майбутнє
Групові	Комфортність при роботі в групі, відокремленість колективу від інших, його важливість, автономність у прийнятті рішень, відповідальність за працю
Статусні	Оцінка свого місця та ролі в організації, загальне визнання, повага, манера спілкування, стиль управління
Культурно-етичні	Ступінь відповідності цінностей, етичних норм, стилю лідерства та інших елементів культури підприємства уявленням, нормам та культурі працівника

Джерело: [2, с. 9]

Мотив поведінки залежить також від національних модусів поведінки, які є наслідком відповідних архетипів. Кожна нація має свої архетипи. Для українців, наприклад, культурними архетипами є: «архетип Землі, Волі, Віри, Сили, які є першоджерелами, образами колективного несвідомого, що забезпечують психологічні константні основи української ментальності, які можна використовувати як ефективні тонкопланові інструменти в системі менеджменту XXI ст. Їх треба брати до уваги при розгляді питань мотивації праці, розподілі повноважень, функцій, відповідальності, розвитку підприємницької ініціативи, прийняття управлінських рішень тощо» [4, с. 154]. Якщо мотиваційна політика вітчизняних менеджерів буде ґрунтуватися не тільки на зарубіжних тео-

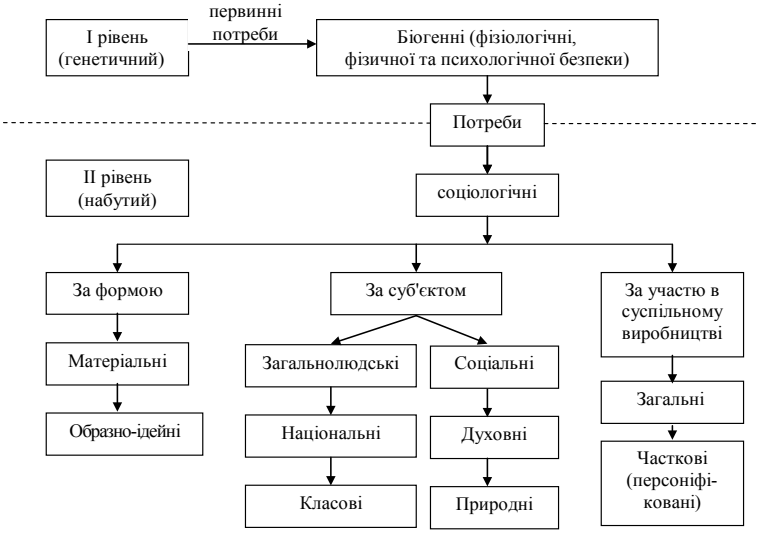


Рис. 3. Класифікація потреб

Джерело: адаптовано на основі [2]

ріях мотивації, але й на досвіді національних архетипів, то результати будуть позитивними і український менеджмент зможе запропонувати науковій спільноті свою концепцію мотивації.

Таблиця 2

Очікування підприємства від працівника

Елементи очікування	Характеристика
Трудові	Сумлінне виконання посадових обов'язків, ініціативність, творчий підхід, прагнення до самовдосконалення
Групові	Комфортність, дружня безконфліктна робота в групі, лідерські якості, вміння працювати в команді
Забезпечення безпеки	Лояльність, дисципліна, виконання всіх норм та регламентів, неприналежність до групи ризику, нерозголошення конфіденційної інформації
Культурно-етичні	Відповідність важливих параметрів культури працівника основним параметрам культури підприємства, його місії, цілям, цінностям, нормам та корпоративним кодексам

Джерело: [2, с. 10]

Отже, мотиваційний процес є технологічно складним, оскільки характеризує непросту конструкцію формування мотивів і стимулів та відображає закономірності поведінки людини, обумовленої об'єктивними й суб'єктивними чинниками. Оскільки в мотиваційному процесі присутні цінності, то доцільно охарактеризувати цю категорію у взаємозв'язку з мотивацією.

Цінність – це «фіксована в людській свідомості характеристика відношення об'єкта до людини і, відповідно, людини до об'єкта» [5, с. 26]. Цінність відображає ступінь усвідомлення людиною важливості для неї певного об'єкта. Вона дає змогу реалізувати потреби та задовольнити інтереси завдяки існуючому світу об'єктів. Цінності є тонкоплановим елементом внутрішньої структури людини, який завжди пов'язують із моральністю, професійною совістю, честю, гідністю, справедливістю. Це ті якості, які допомагають менеджерам успішно співпрацювати із різними категоріями персоналу, досягаючи взаємодії індивідуального і суспільного блага.

У питаннях вивчення цінностей важливим є фактор усвідомлення, оскільки на основі цінностей утворюються ціннісні орієнтації, які характеризують сприйняття особистістю певних цінностей і визнання за ними статусу основних засобів і мотиваторів досягнення бажаних цілей. Ціннісні орієнтації належать до складної системи оцінок і відносин людини в суспільстві, зумовлюючи її поведінку та вчинки. Фактор усвідомлення підтверджує те, що цінності є інструментом залучення людини до соціальної організації. Якщо цінності не реалізуються у діяльності людини, то вони можуть відчужуватися від неї.

Ціннісна орієнтація дає змогу людині направляти дію мотивів на досягнення ціннісних цілей, оскільки вони формуються під час засвоєння соціального досвіду й виявляються в ідеалах, інтересах, переконаннях тощо. Ціннісні орієнтації реалізуються за принципом динамічності, відтворюючи істотні зміни взаємозв'язків особистості із зовнішнім середовищем та внутрішнім розвитком свідомості й світосприйняття.

Отже, модель поведінки людини у будь-якому, в т. ч. професійному, середовищі має складну структуру, в якій переплітаються елементи і зовнішнього, і внутрішнього середовища.

Внутрішнє середовище – це внутрішня природа організму людини, яка визначає її поведінку, однак і культурне середовище (зовнішнє), в якому проявляється поведінка, також є детермінантом поведінки. У реальних умовах визначаються реальні можливості, тому людина вибирає свою модель поведінки у виробничому середовищі, керуючись свободою вибору як своїм важливим правом, але беручи до уваги ті норми і приписи, які діють у її професійному середовищі. Свою поведінку людина вибудовує на основі співставлення соціокультурних стандартів, прийнятих у суспільстві, виробничих стандартів, прийнятих в організації, та своїх особистих інтересів. Професійна діяльність людини визначається її усвідомленням своєї ролі в організації, чітким окресленням перспектив реалізації свого професійного потенціалу та розумінням важливості в соціальному середовищі. Таким чином, можна стверджувати, що свою поведінку в професійній сфері людина мотивує завдяки трансформації зовнішніх чинників через свою свідомість і сповідування громадянських цінностей: прагнення до соціальної гармонії; культуру у відносинах членів соціуму; повагу до Закону; самовідповідальність; права людини на власну гідність, безпеку, приватну власність; рівність можливостей; суверенітет особи тощо.

Цінності особистого життя формують ціннісну основу особистості, оскільки вони є основними мотиваторами поведінки людини. Як правило, до цінностей особистого характеру відносять: пріоритет духовних прагнень, відчуття внутрішньої свободи, волю, самоконтроль, самодисципліну, поміркованість у вчинках, ініціативність, шляхетність, відповідальність, інтелект, цілеспрямованість тощо. Ієрархія цінностей дає можливість формувати людині свою життєву стратегію.

Розподіл цінностей по-різному проявляється в суспільстві та між групами в колективі, де кожен займає свою індивідуальну ціннісну позицію. Отже, кожна людина вибирає певний стиль поведінки залежно від своїх цінностей, які найкраще проявляються під час виконання професійних обов'язків. Власне, у професійній сфері людина має можливість реалізовувати свої базові потреби і підтвердити, наскільки особисті цінності співпадають із цінностями організації.

Організаційні цінності відображають багатофункціональність та різноаспектність організації. Зазвичай вони визначені у кодексах, стандартах або правилах поведінки і проявляються у таких напрямах діяльності організації, як: розподіл функціональних обов'язків і формування соціальних ролей;вибір критеріїв кар'єрного зростання і підбір претендентів на керівні посади; стиль і методи управління в організації; форми організації праці; практика прийняття управлінських рішень; комунікаційні процеси, відносини в організації, можливості адаптації та подолання опору до змін; інноваційні тенденції; запобігання конфліктності тощо. Практика показує, що багато успішних організацій особливою цінністю вважають людський капітал, тому охоче інвестують в його розвиток, тобто направляють кошти на підвищення професійної майстерності працівників, стимулюють персонал підвищувати свою компетентність, заохочують їх до високоефективної праці.

Організаційні цінності (корпоративні), які сприймає персонал, трансформуються у модель поведінки, спрямованої на досягнення спільної мети.

Сьогодні ми спостерігаємо тенденцію до трудової пасивності, втрати традиційних ціннісних орієнтацій у праці, викривлення внутрішніх мотивів, що пояснюється нестабільною економічною ситуацією в державі, знеціненням людської праці взагалі, погіршенням якості трудового потенціалу в суспільстві, слабкою інституцією соціального захисту. Зазначене вище вимагає переосмислення підходів до методології формування систем мотивації. У сучасній економіці, де поєднуються інтелектуалізація праці та суцільна інформатизація суспільства, проблематику мотивації праці треба розглядати через призму розвитку людини саме в такому середовищі.

Висновки. З огляду на кардинальні зміни, які відбулися за останні десятиліття у всіх сферах суспільства і привели до зміни моделі поведінки людини в організації та її домінуючих потреб, є підстави для виведення нової закономірності поведінки людини, яка стає головним об'єктом у системі менеджменту. Якщо ще на початку 90-х років XX ст. модель людини в організації зводилась до людини, яка розвивається та людини підприємливої і її основними потребами були набуття нових знань, саморозвиток, адаптація, то сьогодні модель людини трактується значно ширше, адже мова йде про людину цілісну, інтегровану особистість, тому домінуючою потребою стає самоактуалізація людини. Закономірна зміна зовнішніх факторів привела до закономірної зміни поглядів на модель людини взагалі, в тому числі й у виробничій діяльності, на зміну її цінностей, потреб, мотивів поведінки. І цей процес еволюційного циклу безконечно повторюватиметься, вносячи новий зміст у мотиваційні теорії, механізми, інструментарій.

Перед сучасним менеджментом постають нові завдання стосовно вирішення проблем трудової мотивації, а керівникам підприємств доцільно поєднувати стимули із системою мотивів поведінки персоналу, беручи до уваги цінності, якими керуються працівники, потреби, які повинні бути задоволеними, поєднуючи суспільні та особисті інтереси персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Захарчин Г.М. Мотивування й розвиток персоналу: культурологічний аспект: [монографія] / Г.М. Захарчин, Н.П. Любомудрова, Р.О. Винничук. – Львів: Львівська політехніка, 2015. – 284 с.
2. Соціологія культури: [навч. посіб.] / О.М. Семашко, В.М. Пічі, О.І. Погорілий [та ін.]. – К.: Либідь, 2009. – 290 с.
3. Жуковська Т.О. Науково-методичні засади створення системи мотивації продуктивності праці персоналу машинобудівних українських підприємств / Т.О. Жуковська // Проблеми науки. – 2008. – № 8. – С. 38–43.
4. Захарчин Г.М. Механізм формування організаційної культури машинобудівного підприємства: [монографія] / Г.М. Захарчин. – Львів: Львівська політехніка, 2009. – 276 с.
5. Пилипенко В.Є. Людина в ринковому суспільстві: орієнтації, поведінка, культура / В.Є. Пилипенко. – К.: Фоліант, 2005. – 224 с.

УДК 339.9.012

Зосімова А.В.
аспірант кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THEORETIC ASPECTS OF FORMATION IN INFORMATIONALLY-ANALITYCAL ENSURING OF INTERNATIONAL ECONOMIC ACTIVITY OF ENTERTEIMENTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародної економічної діяльності в процесі управління підприємством. Розглянуто особливості аналізу, ведення обліку та аудиту міжнародної економічної діяльності підприємства. Проаналізовано останні тенденції та проблеми міжнародної економічної діяльності підприємства.

Ключові слова: міжнародна діяльність, підприємство, суб'єкт господарювання, інформація, аналітика, забезпечення, кооперація, бізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты информационно-аналитического обеспечения международной экономической деятельности в процессе управления предприятием. Рассмотрены особенности анализа, ведения учета и проведения аудита международной экономической деятельности предприятия. Проанализированы последние тенденции и проблемы международной экономической деятельности предприятия.

Ключевые слова: международная деятельность, предприятие, субъект хозяйствования, информация, аналитика, обеспечение, кооперация, бизнес.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of information and analytical support of international economic activity in the company management were investigated. Features of the analysis, accounting and auditing international economic activity companies were considered. The main trends and problems of international economic activity wake analyzed.

Keywords: international activity, enterprise, entity, management, information, analytics, security, cooperation, business.

Постановка проблеми. В сучасних економічних умовах роль зовнішньоекономічної діяльності займає приорітетні позиції у загальній політиці держави. Створюються кращі умови для розвитку міжнародної торгівлі та співпраці, сприятливого інвестиційного клімату в країні, розширення міжнародних економічних зв'язків, створення спільних економічних програм та ін. Проте національні підприємства не мають достатнього рівня технологій, відповідної системи якості, а також належної інформаційної підтримки щодо можливостей закордонного партнерства. Інформація стосовно партнерства відсутня не лише у національних підприємств, а й за кордоном. Здійснення міжнародної економічної діяльності можливо лише на підприємствах, що є платоспроможними, а отже, необхідність моніторингу та контролю фінансового стану підприємства зумовлює необхідність розробки зручного аналітичного інструментарію для аналізу та оцінки його діяльності. Тому роль інформаційного забезпечення та ефективного, гнучкого, зрозумілого аналітичного інструментарію є важливим аспектом міжнародної економічної діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними питаннями міжнародної економічної діяльності займалися такі вітчизняні вчені, як Ю.Г. Козак, М.І. Дідківський, Н.М. Тюріна, О.П. Грабельник, а також закордонні науковці, класики світової економічної думки, що започаткували основи для вітчизняних досліджень з цього питання: У. Стаффорд, Т. Манн, Дж.С. Мілль, А. Сміт та ін. Дослідженням питань інформаційного забезпечення міжнародної економічної діяльності та окремими її аспектами займалися такі науковці, як В.С. Пономаренко, Ю.А. Кузьмінський, А.І. Кредісова, Т.П. Бартащук та ін. Питаннями аналізу та оцінки ЗЕД займалися: А.І. Яковлєв, А.Г. Дем'яненко, М. Портер, Г. Саймон, Г. Мінцберг та ін. Було розкрито сутність системи оцінки ефективності різних учасників міжнародного бізнесу, запропоновано використання кількісних показників при оцінці міжнародної економічної діяльності підприємства, розроблено методики аналізу та системи показників.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Закордонні та вітчизняні вчені зробили вагомий внесок до визначення поняття міжнародної економічної діяльності. Проте не було визначено поняття інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства, не визначено його роль у міжнародній економічній діяльності підприємства та механізм його реалізації на національних підприємствах.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних основ міжнародної економічної діяльності підприємства та її інформаційно-аналітичного забезпечення. Необхідно визначити сутність понять «міжнародна економічна діяльність», «інформаційно-аналітичне забезпечення», а також виявити основні проблеми та недоліки ведення міжнародної економічної діяльності національними підприємствами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Міжнародна економічна діяльність, як одна з форм управління бізнесом, охоплює економічні процеси, що відбуваються між економічними суб'єктами країни та партнерами з інших держав з приводу імпорту та експорту товарів, послуг, капіталу, включаючи рух грошових коштів.

Міжнародна економічна діяльність забезпечує обмін між країнами не лише необхідними матеріалами, сировиною, енергоносіями, обладнанням, послугами та іншими ресурсами [11, с. 12], але й обмін досвідом ведення бізнесу у різних економічних умовах.

Сучасні вчені, що займалися розробкою та дослідженням питання теоретичних основ міжнародної економічної діяльності [7, с. 93], у своїх роботах розкрили основні питання, що стосувалися інституційних основ міжнародної економічної діяльності в Україні. А також були розроблені основні методичні підходи [3, с. 171], методи аналізу та оцінки [6; 8; 11], визначені основні принципи ведення обліку та аудиту на підприємствах, що ведуть міжнародну економічну діяльність [2; 3]. Але з плином часу вся теорія потребує уточнення, оновлення та актуалізації до вимог сучасного бізнес-простору. У зв'язку з цим використання у певній галузі накладає на кожну теоретичну базу практичні аспекти та особливості, які необхідно враховувати, виходячи з особливостей сфери діяльності та економічного стану, державної політики у сфері міжнародної економічної діяльності на даний момент.

Міжнародна економічна діяльність – це частина процесу господарювання економічних суб'єктів країни та іноземних суб'єктів господарювання, основою якої є взаємовідносини. Вона відбувається в межах України або за її межами. Основні операції, що пов'язані з обігом товарів, послуг, коштів між країнами, що належать до різних валютних зон, є зовнішньоекономічними зв'язками, через які відбувається реалізація міжнародної економічної діяльності будь-якого з господарських суб'єктів.

Основними видами міжнародної економічної діяльності є експорт-імпорт; надання послуг (виробничих, транспортних, страхових, посередницьких, управлінських, облікових, аудиторських, юридичних, туристичних та ін.); наукова, науково-технічна, науково-виробнича діяльність та ін.; міжнародні фінансові операції та операції з цінними паперами; кредитні та розрахункові операції; створення кредитних та страхових установ на території України іноземними суб'єктами господарювання та ін. Існує багато класифікаційних ознак видів зовнішньоекономічної діяльності підприємства. Найпоширеніші види міжнародної економічної діяльності за функціональною ознакою в Україні – це науковий, виробничий, торговельний та інвестиційний [3].

На рівні підприємства необхідна реально діюча та ефективна для існуючих умов його роботи структура управління. Ефективність організаційної структури управління міжнародною економічною діяльністю підприємства визначається насамперед якістю інформаційного забезпечення, аналітичних даних, а також швидкістю реагування на зміни у інституційному середовищі міжнародної діяльності підприємства [12].

Існують принципи, які створені для спрощення ведення міжнародної діяльності підприємств різних країн. На міжнародному рівні існує «Хартія економічних прав і обов'язків держав», де зазначено базові принципи ведення міжнародної економічної діяльності. Вони є основою для розробки законодавчими органами кожної держави окремо своїх національних принципів, які будуть регулювати міжнародну економічну діяльність усіх видів економічних суб'єктів на території цієї країни та їх зв'язки з іноземними господарюючими суб'єктами. В українському законодавстві розроблено та діють ключові принципи, яких мають дотримуватися усі господарюючі суб'єкти, що ведуть міжнародну економічну діяльність [1].

В першу чергу необхідно визначити, що саме входить до інформаційних потоків на рівні одного підприємства як економічної одиниці ведення бізнесу та якою саме інформацією має володіти підприємство для того, щоб цей бізнес вийшов на міжнародні ринки. Щоб більш структурувати та детально розглянути інформаційні потоки, їх необхідно розподілити за походженням на внутрішню та зовнішню. До внутрішньої інформації відносять оперативну звітність, аналітичну та бухгалтерську інформацію, яка переважно є корпоративною таємницею (за виключенням фінансової звітності, яка має бути обов'язково оприлюднена), а також статут підприємства, інформацію про замовників, клієнтів, постачальників. Серед зовнішньої інформації можна вказати міжнародні та національні стандарти, закони тієї країни, на території якої відбувається економічна діяльність, нормативні та підзаконні акти. Залежно від особливостей економічної та господарської діяльності, яка ведеться, кількість інформаційних потоків збільшується чи зменшується.

Необхідність ведення обліку та аудиту, оцінки та аналізу міжнародної економічної діяльності на підприємстві потребують інформаційної підтримки. Дослідження з цього питання найчастіше були присвячені автоматизації управління певними процесами зовнішньоекономічної діяльності, створенню програмного забезпечення, особливостям аналітичного забезпечення аналізу та оцінки міжнародної економічної діяльності. Проте для національного бізнесу більш актуальним буде інтегрування до світових інформаційних потоків та налагодження взаємодії з цією системою для більш ефективного взаємозв'язку.

Нормативно-правове регулювання міжнародної економічної діяльності в Україні представ-

лене багатьма законами та стандартами. У бухгалтерському обліку:

– Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»;

– Закон України «Про порядок здійснення розрахунків у іноземній валюті»;

– Декрет Кабінету Міністрів України «Про систему валютного регулювання і валютного контролю»;

– Закон України «Про оподаткування прибутку підприємств»;

– Положення стандарту бухгалтерського обліку № 21 «Вплив зміни валютних курсів» (міжнародний відповідник: IAS 21 «Наслідки зміни курсів валют»).

В аудиті:

– Закон України «Про аудиторську діяльність»;

– Рішення Державної комісії з цінних паперів та фондового ринку для підприємств, що є учасниками фондового ринку;

– Міжнародні стандарти аудиту (ISAs, згідно рішення Аудиторської палати України, прийняті як національні стандарти аудиту).

В оцінці та аналізі:

– Господарський кодекс України;

– Закон України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні»;

– Податковий кодекс;

– внутрішні нормативні документи стосовно оцінки та аналізу на підприємстві.

В економічній літературі [9; 11] інформаційним забезпеченням є визначення рівня певних показників на підприємстві, що відображують певну сферу його діяльності з урахуванням можливого впливу негативних факторів на нього. Але автор вважає, що інформаційне забезпечення значно ширше та втілює в собі, окрім показників, вихідну інформаційну базу дослідження, методи, методику та принципи аналізу, а також інформацію, яка потрібна для ведення та створення міжнародних зв'язків. Таким чином, інформаційне забезпечення, вміщуючи в собі ще й нормативну базу, трансформується у інформаційно-аналітичне забезпечення міжнародної діяльності підприємства та бізнесу.

Виходячи з особливостей обліку, аналізу, аудиту міжнародної економічної діяльності підприємства [2; 3; 11], можна дійти висновку, що інформаційно-аналітичне забезпечення цього виду контролю ресурсів та активів підприємства формується з вхідної та вихідної інформації різних рівнів. На міжнародному рівні це, відповідно, міжнародні угоди, хартії, стандарти та ін. На національному рівні – це закони, підзаконні акти, національні стандарти, декрети, інструкції, укази Президента України та ін. На рівні підприємства – статут, положення, інструкції, розпорядження, фінансова та бухгалтерська звітність, а також оперативна та статистична звітність підприємства.

Проте необхідно зауважити, що інформаційно-аналітичне забезпечення на інституціональному рівні хоч і дозволяє вирішити питання тактичного змісту, проте для побудови ефективної стратегії у міжнародних економічних відносинах необхідно звернутися до інформаційно-аналітичного забезпечення іншого характеру. Одну з головних ролей у цьому відіграє Торгово-промислова палата України. Вона забезпечує взаємозв'язок внутрішніх виробників з іноземними партнерами шляхом проведення семінарів, виставок, форумів. Окрім того, на сайті Торгової палати можна знайти багато корисних ресурсів щодо ділових поїздок та ярмарок, виставок та презентацій, що проводяться за кордоном. Також можна знайти перелік підприємств-експортерів. У інформаційних ресурсах Торгово-промислової палати можна знайти достатньо інформації щодо партнерства в Україні та за кордоном.

Партнерство в Україні – одна з важливих ланок міжнародних економічних відносин. Проте реалізація партнерських відносин українських підприємств з закордонними дещо ускладнена. Одним з шляхів подолання цього бар'єру є поєднання підприємств у групи. Це можна реалізувати шляхом кооперації малих підприємств на основі загальних інтересів чи для реалізації певного проекту, метою яких буде координація створення продукції вищої якості з меншими витратами та реалізація їх на міжнародному ринку.

Створення таких коопераційних груп підприємств дозволить збільшити можливості кожного з підприємств та створити надійні умови сталого розвитку як у сфері міжнародної економічної діяльності, так і в сфері виробничої діяльності загалом. Основна суть цього об'єднання – у створенні безпечних умов для підприємств-учасників у конкуруванні на міжнародному ринку. Головними перевагами та водночас головними специфічними особливостями створення таких об'єднань є:

1) створення позитивного іміджу підприємства перед клієнтами-замовниками, закордонними партнерами та контролюючими органами;

2) представлення достовірної інформації закордонним партнерам щодо платоспроможності, загального фінансового стану підприємства, стабільності та надійності в порівнянні з конкурентами галузі;

3) демонстрація органам виконавчої влади стабільності підприємства, соціальну відповідальність, своєчасну сплату податків та вагомість внеску у розвиток регіону, країни.

Для розуміння суті та механізмів організації інформаційної діяльності у сфері управління підприємствами (установами, громадськими організаціями та ін.) розглянемо ключову ланку цієї форми діяльності – процес інформаційно-аналітичної діяльності у сфері міжнародних зв'язків як форми реалізації зовнішньоекономічної діяльності підприємства.

Інформаційно-аналітичною діяльністю є особливий вид функціонування, що спря-

мований на концентрування інтелектуального капіталу та інформації для складання аналітичної вихідної інформації у вигляді звіту необхідної форми. Отже, процес інформаційно-аналітичного забезпечення у сфері управління являє собою пошук, збір, переробку та подання інформації у формі, придатній для використання при прийнятті управлінських рішень [9, с. 172].

Кажучи про інформаційно-аналітичне забезпечення в процесі міжнародної діяльності як однієї з форм зовнішньоекономічної діяльності підприємства, необхідно зауважити на тому, що діяльність та співробітництво можливі лише при належному координуванні цієї діяльності.

Одну з важливих функцій системи інформаційно-аналітичного забезпечення підприємства виконує Торгово-промислова палата України, що покликана спрощувати двосторонній процес інформування. Все це зумовлює необхідність детальних досліджень щодо спрощення інформаційно-аналітичного забезпечення міжнародної економічної діяльності з метою інтегрування у світові інформаційні потоки та налагодження нових вигідних та надійних партнерських відносин із закордонними підприємствами.

Висновки. Інформаційно-аналітичним забезпеченням є сукупність вхідних та вихідних, внутрішніх та зовнішніх інформаційних потоків. Головною метою управління підприємства є моніторинг міжнародного та національного законодавства, політичного стану в країні та світі, останніх економічних та наукових тенденцій, що мають суттєве значення при побудові стратегічного плану управління та тактичних дій, необхідних для виходу національних підприємств на міжнародні ринки, та досягнення своєї частки міжнародного ринку. Проте якщо звертатися до конкретно інформаційно-аналітичного інструментарію, існує реальна проблема у тому, що більшість із розроблених методичних підходів для аналізу та оцінки ефективності діяльності підприємства не розраховані на швидку зміну економічної ситуації, а розроблені з розрахунком на стійкий економічний стан. Таким чином, розробка методики оцінки, яка буде враховувати особливості економічного стану держави на цей період, є тематикою для подальшого дослідження цієї проблематики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про зовнішньоекономічну діяльність» від 16.04.1991 р. № 959-XI (із змінами та доповненнями) [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/959-12.
2. Галещук С.М. Особливості обліку розрахунків у іноземній валюті за зовнішньоекономічними контрактами / С.М. Галещук // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. Серія «Економічні науки». – 2013. – Вип. 6. – Т. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/6.1/67.pdf.
3. Зацаринин С.А. Основные направления поддержки ВЭД экспортоориентированных предприятий / С.А. Зацаринин [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://cyberleninka.ru/article/n/osnovnye-napravleniya-podderzhki-ved-eksportoorientirovannyh-predpriyatiy.
4. Калашник М.В. Методичні підходи аналізу та оцінки трансформаційної динаміки регіону під впливом ЗЕД / М.В. Калашник // Збірник наукових праць ЧДТУ. – 2014. – Вип. 366. – Ч. 1. – Т. 2. – С. 171–177.
5. Козак Ю.Г. Зовнішньоекономічна діяльність підприємств: сучасні особливості функціонування та аналізу розвитку: [монографія] / Ю.Г. Козак [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1438.
6. Кононенко Я.В. Экономическая эффективность ВЭД Харьковского косметического кластера / Я.В. Кононенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 11. – С. 24–29.
7. Крикунова В.М. Чинники, динаміка і структура зовнішньоторговельної діяльності підприємств України / В.М. Крикунова, С.В. Фомішин // Економічні інновації: зб. наук. праць. – Одеса: ІПРЕЕД НАН України, 2013. – Вип. 54. – С. 92–101.
8. Орлов А.М. Анализ ВЭД в исследованиях business-to-business: возможности и ограничения / А.М. Орлов [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://b2blogger.com/articles/marketing/42.html.
9. Основні засади розвитку інформаційного суспільства України на 2007–2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/74/98.
10. Положення стандарт бухгалтерського обліку № 21 «Вплив змін валютних курсів» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0515-00.
11. Пригунов П.Я. Інформаційно-аналітичне забезпечення підприємницької діяльності в сфері економічної безпеки / П.Я. Пригунов, Д.М. Квашук // Ефективна економіка. – 2015. – № 8 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=4247.
12. Пучко І.В. Роль зовнішньоекономічної діяльності у підвищенні конкурентоспроможності підприємства / І.В. Пучко // Роснаука [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/.
13. Савченко О.Б. Исследование показателей анализа эффективности ВЭД хозяйствующего субъекта / О.Б. Савченко, О.В. Белозерова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://cyberleninka.ru/article/n/issledovanie-pokazateley-analiza-effektivnosti-ved-hozyaystvuyuschego-subekta.
14. Соркин С.Л. Эффективность внешнеэкономической деятельности: понятие, измерение и оценка: [монография] / С.Л. Соркин [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.twirpx.com/file/835334/.

УДК 330.332.2:338.33

Максименко А.Г.
кандидат економічних наук, асистент
кафедри менеджменту організацій та права
Миколаївського національного аграрного університету

Іваниця О.В.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Войцеховський Д.Ю.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ БОБРИНЕЦЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ

SYSTEM REGULATION OF AGRARIAN ENTERPRISES ACTIVITY OF BOBRYNETS REGION IN KIROVOHRAD DISTRICT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти системи управління у сільськогосподарських підприємствах. Проведено дослідження діяльності аграрних підприємств Бобринецького району Кіровоградської області. Досліджено основні результативні показники діяльності – дохід від реалізації та рентабельність. Визначено слабкі сторони в системі управління діяльністю аграрних підприємств району та сформовано пропозиції щодо її удосконалення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, система управління, системний підхід, агропідприємство, протекціонізм, опортунізм, державне регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты системы управления в сельскохозяйственных предприятиях. Проведено исследование деятельности аграрных предприятий Бобринецкого района Кировоградской области. Исследованы основные результативные показатели деятельности – доход от реализации и рентабельность. Определены слабые стороны в системе управления деятельностью аграрных предприятий района и сформированы предложения по ее усовершенствованию.

Ключевые слова: конкурентоспособность, система управления, системный подход, агропредприятие, протекционизм, оппортунизм, государственное регулирование.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of management in agricultural enterprises. The research activities of agricultural enterprises Bobrynets district of Kirovograd region. The basic performance indicators of activity – income from sales and profitability. Determined weaknesses in the system of management of agricultural enterprises formed the district and suggestions for improvement.

Keywords: competitiveness, system management, system approach, agribusiness, protectionism, opportunism, government regulation.

Постановка проблеми. Сьогодні складно заперечити той факт, що економічні реформи в Україні в пострадянський період поставили аграрний сектор економіки перед серйозними соціально-економічними проблемами. Вітчизняне сільське господарство програє конкуренцію імпортним товарам. Враховуючи євроінтеграційну спрямованість нашої країни, як ніколи гостро постало питання про підвищення конкурентоспроможності вітчизняного агарного сектору. По суті, це питання збереження даної галузі, а з нею і економічної безпеки всієї країни [5].

Стабілізація та подальше підвищення ефективності сільськогосподарського виробництва в сучасних умовах посідають провідне місце в аграрній економіці. Адже головною метою будь-якого підприємства є досягнення високої прибутковості, максимізація доходів, які б забезпечували необхідні умови діяльності господарюючих суб'єктів. З досягненням цієї мети безпосередньо пов'язана система управління, що і обумовлює актуальність дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Пошук напрямів і механізмів удосконалення управління підприємств агропромислового комплексу завжди був і залишається актуальним і життєво необхідним. Особливо це стосується сучасного розвитку, коли необхідно якомога швидше забезпечити вихід із кризової ситуації [5].

Удосконаленню системи управління аграрним сектором в умовах ринкової економіки присвячено ряд наукових публікацій провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, зокрема, О.Д. Гудзинського, П.І. Гайдуцького, Й.С. Завадського, Дж. Кейнса, Н.В. Клюкача, І.І. Лукінова, П.Т. Саблука, В.І. Терещенка, М.І. Туган-Барановського, І.П. Ушачова, В.В. Юрчишина та ін.

Мета статті полягає в аналізі теоретичних засад при формуванні системи управління діяльністю сільськогосподарських підприємств та дослідженні реального стану системи управління в аграрних підприємствах Бобринецького району Кіровоградської області.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аграрний сектор економіки України має власні особливості прояву конкуренції та конкурентоспроможності, що пов'язано з його специфікою, яка виявляється перш за все у сезонності виробництва, а це зумовлює невідповідність робочого періоду виробничому [7].

Управління – це та ланка, де організуються, трансформуються і реалізуються економічні закони суспільства, визначаються форми організаційно-економічних відносин, його регіональні аспекти, виробляються форми і силові методи функціонування підприємств і закупівельних організацій [3].

Ефективним можна вважати лише таке управління, яке успішно розв'язує проблеми економіки з урахуванням визначення напрямів аграрної політики [4].

Система управління – сукупність форм, з допомогою яких на практиці реалізується процес управління. До таких форм можна віднести суб'єкти управлінської діяльності, зв'язок між ними, мету, функції, методи, технічні прийоми управління та ін. [3].

Ми провели дослідження діяльності аграрних підприємств Бобринецького району Кіровоградської області та визначили, що даний район входить до шістки найбільших районів області за територіальною ознакою. За кількістю населення досліджуваний район замикає першу десятку районів Кіровоградщини, а відповідно обсягів виробництва сільськогосподарської продукції входить до сімки найпродуктивніших виробників області.

Таким чином, Бобринецький район є цікавим для економічного аналізу, так як є досить перспективним з точки зору розвитку виробництва сільськогосподарської продукції і одночасно поєднує всі протиріччя, які характерні для сучасного стану вітчизняної сільськогосподарської галузі (досить великі площі району при невеликій густоті населення і виробництві сільськогосподарської продукції).

Однією зі складових аналізу системи управління діяльністю аграрних підприємств є аналіз земельних угідь як головного ресурсу діяльності сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

Дані, що наведені у таблиці 1, дозволяють зазначити, що в загальній кількості посівних земель Кіровоградської області питома вага земель Бобринецького району не перевищує 7,0%.

Найбільше посівних земель відведено під технічні культури, а саме 10,6% від даної групи земель по області та 67,2% у загальній структурі оброблюваних земель Бобринецького району (рис. 1). Під зернові культури відведено третину всіх земель району, а саме 29,4%, або 32,4 тис. га. Проте у структурі земель Кіровоградської області даний показник не перевищує 4%.

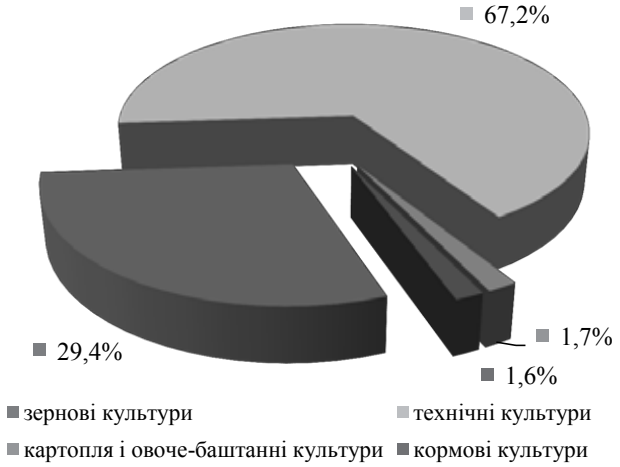


Рис. 1. Питома вага посівних площ сільськогосподарських культур підприємств Бобринецького району, %

Питома вага земель під картоплю, овоче-баштанні і кормові культури в досліджуваному

Таблиця 1

Посівні площі основних сільськогосподарських культур Бобринецького району і Кіровоградської області, тис. га

	Уся посівна площа	У тому числі			
		Зернові культури	Технічні культури	Картопля і овоче-баштанні культури	Кормові культури
Кіровоградська область	1672,7	863,8	697,3	60,4	51,2
Бобринецький район	110,1	32,4	74,0	1,9	1,8
Частка посівних земель Бобринецького району у структурі Кіровоградської області, %	6,6	3,8	10,6	3,1	3,5

Джерело: дані Держкомстату Кіровоградської області

Таблиця 2

Дохід (виручка) від реалізації продукції підприємствами Бобринецького району і Кіровоградської області, млн. грн.

Район	Роки			
	2010	2012	2013	2014
Кіровоградська область	8505,1	10542,3	8963,9	11462,0
Бобринецький район	460,8	535,5	412,2	591,6
Частка Бобринецького району у структурі доходів Кіровоградської області від реалізації сільськогосподарської продукції, %	5,4	5,1	4,6	5,2

Джерело: дані Держкомстату Кіровоградської області

районі незначна як на районному, так і на обласному рівнях.

Управлінська діяльність відбивається у загальних результатах діяльності (виручки, рентабельності, прибутковості) кожного окремого господарства, на основі чого й можна зробити висновок про ефективність чи неефективність системи управління. У таблиці 2 проаналізуємо частку виручки від реалізації продукції сільського господарства Бобринецького району у загальному доході Кіровоградської області.

На рисунку 2 графічно представимо порівняння наведених у таблиці 2 даних.

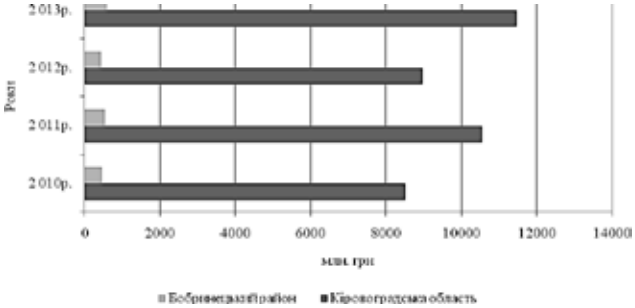


Рис. 2. Дохід (виручка) від реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами Бобринецького району і Кіровоградської області в динаміці, млн. грн.

За наведеними показниками у таблиці 2 і рисунку 2 можемо зазначити, що виручка Бобринецького району у структурі доходів від реалізації продукції сільського господарства Кіровоградської області в середньому не перевищує 5,1%. В 2013 р. даний показник складав тільки 4,6% за рахунок суттєвого недобору врожаю через складні кліматичні умови, коли частина озимих культур вимерзла, а ярові культури влітку загинули від спеки.

Крім кількісних показників організації діяльності аграрного сектору Бобринецького району, проаналізуємо якісні показники, які визначають ефективність роботи цього виду економічної діяльності і завжди залишаються актуальним питанням.

Узагальнюючим показником економічної ефективності сільськогосподарських підприємств є показник рентабельності. Рентабельність означає доходність, прибутковість підприємства. У загальному вигляді її розраховують шляхом співставлення валового доходу або прибутку з витратами або ресурсами, що використовуються для його отримання. Коли йдеться про рентабельність підприємства, це означає, що в ньому не лише відшкодовують витрати, пов'язані з виробництвом та реалізацією продукції, але й отримують певний прибуток. А це сприяє подальшому розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому та підвищенню благополуччя громадян [6].

Порівняємо рівень рентабельності продукції сільського господарства по області та районі (табл. 3).

Таблиця 3

Рівень рентабельності (збитковості) продукції сільськогосподарських підприємств Бобринецького району і Кіровоградської області в динаміці, %

	Роки					
	2000	**2005**	**2010**	**2012**	**2013**	**2014**
Кіровоградська область	1,1	12,6	40,7	42,5	33,7	15,2
Бобринецький район	29,3	-0,5	33,6	34,8	36,4	15,9

Джерело: дані Держкомстату Кіровоградської області

Графічно рівень рентабельності продукції сільського господарства у сільськогосподарських підприємствах Кіровоградської області та Бобринецького району представлено на рис. 3.

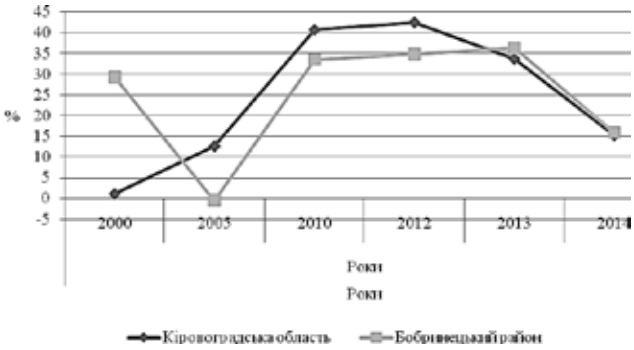


Рис. 3. Рентабельність сільськогосподарської продукції в підприємствах Бобринецького району і Кіровоградської області, %

Проведений аналіз показників рентабельності сільськогосподарської продукції свідчить, що Бобринецький район був одним з прибуткових районів (29,3%) Кіровоградської області, рентабельність продукції сільського господарства якої не перевищувала 1,1%. Проте у 2005 р. район отримав суттєві збитки, тоді як інші райони області були прибутковими.

В наступні періоди, а саме у 2010–2013 рр. ситуація покращилася, випуск і реалізація продукції сільського господарства у Бобринецькому районі приносили прибуток, тобто серед інших районів Кіровоградської області район посідав провідні позиції. Проте у 2014 р. як показники по області, так і району дещо спали, що свідчить про скорочення прибутковості діяльності сільськогосподарських підприємств.

Основними проблемами в діяльності аграрних підприємств Бобринецького району є стан матеріально-технічного забезпечення, фінансування та кліматичні умови. Система управління здатна боротися із першими двома проблемами, оскільки вони відносяться до внутрішніх, а от на кліматичні умови господарства не мають впливу. Можливим шляхом вирішення про-

блеми пристосування до кліматичних умов є висока кваліфікація управлінського персоналу, здатність передбачити майбутнє.

Слід відмітити, що у сучасному динамічному ринковому середовищі діяльність системи управління має бути направлена на формування конкурентоспроможності агропідприємств. На це мають вплив як зовнішні, так і внутрішні чинники. До зовнішнього оточення відносяться вхід, вихід, зв'язок із внутрішнім середовищем. Внутрішнє середовище формується в першу чергу керівним складом, відповідальним за систему управління конкурентоспроможністю.

Висновки. Системне управління діяльністю аграрних підприємств здатне зберегти стимули до підвищення ефективності виробництва; нарощувати конкурентоспроможність продукції та підприємств; стимулювати реінвестування додаткового доходу в аграрне виробництво; посилити стимули до модернізації галузі загалом.

Шляхи вдосконалення системи управління агропромисловим виробництвом дуже різні. У цьому необхідно враховувати розмаїття чинників, як внутрішніх, так і зовнішніх, які впливають на виробництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бесєдін М.О. Основи менеджменту: оцінно-ситуаційний підхід (модульний варіант): [підручник] / М.О. Бесєдін, В.М. Нагаєв. – К.: Центр навчальної літератури, 2005. – 496 с.
2. Бойчик І.М. Економіка підприємства: [навч. посіб.] / І.М. Бойчик [та ін.]. – К.: Каравела, 2001. – 124 с.
3. Завадський Й.С. Менеджмент: Management / Й.С. Завадський. – К.: Українсько-фінський інститут менеджменту і бізнесу, 1997. – Т. 1. – 543 с.
4. Навчальний економічний словник-довідник (політекономія, мікроекономіка, макроекономіка, економічний аналіз, економіка підприємства, менеджмент, маркетинг, фінанси, банки, інвестиції, біржова діяльність): Терміни, поняття, персоналії / Уклад.: В.С. Іфтемчук [та ін.]; за наук. ред. Г.І. Башнянина і В.С. Іфтемчука; 2-ге вид., випр. і доп. – Львів: Магнолія 2006, 2007. – 688 с.
5. Перебийніс В.І. Удосконалення системи управління сільськогосподарським підприємством у ринкових умовах / В.І. Перебийніс // Економіка АПК. – 2009. – № 7. – С. 17–23.
6. Слинчук К.П. Наукові основи формування системи управління конкурентоспроможністю сільськогосподарських підприємств / К.П. Слинчук // Науковий вісник ЛНУВМБТ ім. С.З. Ґжицького. – 2012. – № 1 (51). – Т. 14. – Ч. 2. – С. 261–268.
7. Шершньова З.Є. Стратегічне управління: [підручник] / З.Є. Шершньова; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: КНЕУ, 2004. – С. 489–490.

УДК 658:330.26

Іпполітова І.Я.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та менеджменту
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця,

Сорокотяженко К.С.
магістр факультету економіки і права
Харківського національного університету імені Семена Кузнеця

ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ

FORMATION OF ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF ENERGY SAVING IN THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження категорій «енергозбереження» та «організаційно-економічний механізм енергозбереження». Розроблено організаційно-економічний механізм енергозбереження підприємства з метою підвищення його енергоефективності. Визначено основні структурні елементи запропонованого механізму.

Ключові слова: енергозбереження, енергоефективність, енергетичні ресурси, ресурсозбереження, організаційно-економічний механізм енергозбереження.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование категорий «энергосбережение» и «организационно-экономический механизм энергосбережения». Разработан организационно-экономический механизм энергосбережения предприятия с целью повышения его энергоэффективности. Определены основные структурные элементы предложенного механизма.

Ключевые слова: энергосбережение, энергоэффективность, энергетические ресурсы, ресурсосбережение, организационно-экономический механизм энергосбережения.

ANNOTATION

The article deals with the categories of «energy saving» and «organizational-economic mechanism of energy saving». Developed an organizational-economic mechanism of energy saving of enterprise to improve its energy efficiency. Identified the main structural elements of the proposed mechanism.

Keywords: energy conservation, energy efficiency, energy resources, resource saving, organizational-economic mechanism of energy saving.

Постановка проблеми. Оскільки Національним пріоритетом розвитку України є зниження енергетичної залежності, а також впровадження відповідно до світових стандартів енергозберігаючих технологій з метою значного заощадження енергоресурсів, то дослідження процесу управління енергозбереженням на підприємствах нашої держави є необхідною умовою. Разом з тим проблеми організації процесу енергозбереження на підприємстві мають розглядатися комплексно, із урахуванням всієї сукупності умов, які впливають на цей процес. І, крім того, неабиякого значення набуває здатність топ-менеджменту підприємства створити ефективний організаційно-економічний механізм, завданням якого є підвищення енергоефективності підприємства, що, в свою чергу, буде впливати на енергоефективність соціально-економічних систем на різних рівнях держави.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. У сфері сучасних наукових досліджень проблеми забезпечення енергозбереження промислових підприємств та енергетичної безпеки досліджувалися в роботах таких вітчизняних і зарубіжних учених, як Афанасьєв М.В., Гаприндашвілі Б.В., Гнідий М.В., Гордієнко О.С., Кизим М.О., Микитенко В.В., Салашенко Т.І., Суходоля О.М. [1–8] та ін. Проте ці дослідження не є вичерпними і потребують подальшого розвитку, удосконалення та уточнення.

Мета статті полягає у подальшому розвитку теоретичних та методичних аспектів управління процесом енергозбереження підприємства на основі аналізу категорій енергозбереження та шляхом формування організаційно-економічного механізму енергозбереження для підвищення енергоефективності функціонування підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Енергозбереження слід розглядати як багаторівневу економічну категорію, складовими якої мають бути визначення і роль енергозбереження на різних рівнях, які можна поєднати в ієрархію рівнів енергозбереження (рис. 1). Поточний стан кожного нижчого суб'єкта енергозбереження формує енергозбереження більш високого суб'єкта, однак, у свою чергу, стан рівня енергозбереження більш високого суб'єкта впливає на стан рівня нижчого суб'єкта.

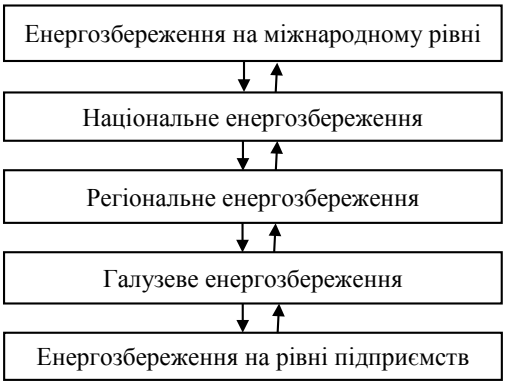


Рис. 1. Ієрархія рівнів енергозбереження

У науковій літературі йде полеміка відносно різниці між поняттями «енергозбереження» та «енергоефективність». У даному дослідженні автори зосередять свою увагу на енергозбереженні як підсистеми управління, для якої буде сформовано організаційно-економічний механізм. Передусім слід зазначити, що енергозбереження разом із матеріалозбереженням є складовими такого загального напряму, як ресурсозберігаюча діяльність.

Відповідно до ДСТУ 3051-95 «Ресурсозбереження» [9], під ресурсозбереженням розуміють діяльність (організаційну, економічну, технічну, наукову, практичну, інформаційну), методи, процеси, комплекс організаційно-технічних заходів, що супроводжують усі стадії життєвого циклу об'єктів і спрямовані на раціональне використання та ощадне витрачання ресурсів.

У зв'язку з тим, що у науковій літературі немає єдиного підходу до визначення понять «енергозбереження», у таблиці 1 наведено підходи до визначення поняття «енергозбереження» за різними джерелами.

Аналіз літературних джерел дозволив виділити п'ять основних підходів до визначення сутності поняття «енергозбереження» (рис. 2).

У Модельному законі «Про енергозбереження», прийнятому на 12-му засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав – учасниць СНД 08.12.1998 р. [16], під енергозбереженням мається на увазі «реалізація правових, організаційних, наукових, виробничих, технічних, економічних заходів, які спрямовані на підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів». Отже, в цьому міжнародному нормативно-

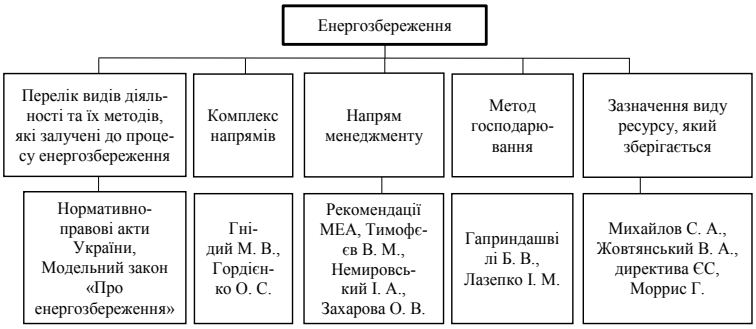


Рис. 2. Систематизація наукових підходів до форм прояву поняття «енергозбереження»

Таблиця 1

Підходи до визначення сутності поняття «енергозбереження»

Автор	Зміст поняття «енергозбереження»
1. Енергозбереження як діяльність	
Проект Закону України «Про енергоефективність» [10]	Діяльність, спрямована на економне витрачання паливно-енергетичних ресурсів
Закон України «Про енергозбереження» [11]	Діяльність (організаційна, наукова, практична, інформаційна), яка спрямована на раціональне використання та економне витрачання первинної та перетвореної енергії та природних енергетичних ресурсів в національному господарстві і яка реалізується з використанням технічних, економічних та правових методів
2. Енергозбереження як процес	
Гнідий М.В. [3]	Процес реалізації комплексу напрямів із заощадження різних видів ПЕР
Гордієнко О.С. [4]	Процес, у ході якого скорочується потреба в енергетичних ресурсах на одиницю кінцевого корисного ефекту від їхнього використання
3. Енергозбереження як складова управління	
Міжнародне енергетичне агентство (МЕА) [12]	1. Ефективність управління енергетичним попитом з метою збільшення продуктивності енергоспоживання 2. Використання енергії більш ефективно шляхом зміни трудової поведінки, удосконалення рівня управління та впровадження нових технологій
Захарова О.В. [13]	Загальні положення енергозбереження повинні здійснюватися в рамках енергетичного менеджменту, який є сукупністю методів, що дозволяють підприємству з найменшими витратами і в найкоротший строк впровадити концепцію енергозбереження
4. Енергозбереження як результат	
Директива Європейського Союзу [14]	Кількість заощадженої енергії, яка визначається на підставі вимірювання та/чи оцінювання споживання до та після впровадження одного чи більше заходів щодо підвищення енергоефективності, що забезпечує узгодження системи за умовами зовнішнього середовища, які впливають на рівень енергоспоживання
Михайлов С.А., Мешалки В.П., Балябина А.А. [15]	Ефективне використання енергії споживачами, у тому числі мінімізація енерговитрат на одиницю продукції
5. Енергозбереження як метод господарювання	
Гаприндашвілі Б.В., Лазепко І.М. [2]	Комплекс організаційних, наукових, економічних, екологічних і технологічних дій, спрямованих на раціональне та безпечне використання енергетичних і природних ресурсів у національному господарстві з метою скорочення витрат при виробництві продукції, наданні послуг і задля досягнення кінцевих корисних соціально-економічних ефектів від їх використання

правовому документі енергозбереження ототожнюється з підвищенням енергоефективності.

Тимофєєв В.М. та Немировський І.А. [17] вважають, що енергозбереження є однією із складових енергетичного менеджменту як практична сторона його діяльності, яка використовує передові технології та обладнання.

Аналіз наукових джерел свідчить, що головною суперечністю в понятті «енергозбереження» є визначення його об'єктів. До об'єкту енергозбереження Михайлов С.А. відносить ефективне використання енергії; Жовтянський В.А. – заощадження різних видів ПЕР; відповідно до директиви ЄС – заощадження енергії; Моррис Г. – підвищення ефективності використання енергетичних ресурсів; ЗУ «Про енергозбереження» – раціональне використання й економне витрачання первинної та перетвореної енергії і природних енергетичних ресурсів; у рекомендаціях МЕА – ефективність управління енергетичним попитом.

Тому, незважаючи на різні підходи, більшість дослідників з цього питання прямо чи опосередковано ототожнюють поняття «енергозбереження» з підвищенням енергоефективності. І цей процес не є можливим без формування на рівні підприємства дієвого організаційно-економічного механізму енергозбереження. Тому розглянемо процес формування організаційно-економічного механізму енергозбереження на підприємстві.

Передусім треба відзначити, що енергозбереження як різновид ресурсозберігальної діяльності є процесом скорочення споживання ПЕР, а не енергії: кожен напрям енергозберігальної діяльності спрямований у кінцевому результаті на збереження ПЕР через скорочення втрат енергії чи заміну одних енергоресурсів іншими [6].

Проведемо дослідження сутності та змісту категорії «організаційно-економічний механізм енергозбереження», які використовуються в економічній літературі (табл. 2).

Організаційно-економічний механізм енергозбереження поєднує в собі дві основні складові: організаційну та економічну. Організаційна складова дозволяє дослідити та визначити

Таблиця 2

Економічна сутність категорії «організаційно-економічний механізм енергозбереження»

Автор	Визначення
Неміш П.Д. [18]	Економічний механізм енергозбереження – це сукупність заходів, що забезпечують максимально ефективне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції. Він повинен мати яскраво виражений стимулюючий характер, з використанням економії коштів, яка досягається у результаті підвищення енергоефективності виробництва сільськогосподарської продукції
Сизонова І.В. [19]	Функціонування економічного механізму можливе за умови наступних складових: державного регулювання енергоспоживання, удосконалення організаційно-економічного механізму господарювання, оптимізації технічного та технологічного потенціалу, застосування нетрадиційних та відновлювальних енергетичних ресурсів
Бевз І.В. [20]	Це сукупність організаційних та економічних важелів (кожному з яких властиві власні форми управлінського впливу), які чинять вплив на економічні й організаційні параметри підприємства, що сприяє формуванню та посиленню енергетичного потенціалу, отриманню конкурентних переваг та ефективності діяльності підприємства в цілому
Докуніна К.І. [21]	Структура механізму енергозбереження передбачає правовий, організаційно-управлінський, економічний та технічний аспект, взаємодія яких в кінці повинна мати позитивний економічний результат
Сердюк Т.В. [22]	Система взаємопов'язаних економічних та організаційних елементів, спрямованих на активізацію економного витрачання ПЕР, впровадження енергозберігаючих заходів з урахуванням інноваційних досягнень в галузі, як технологічних, так і продуктових
Михайленко І.Д., Афонченкова Т.М. [23]	Це сукупність заходів, що забезпечує максимальне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції
Джеджула В.В. [24]	Організаційно-економічний механізм енергозбереження промислових підприємств – це сукупність економічних, організаційних, мотиваційних методів і способів, що направлені на економічно обґрунтоване виявлення та максимальне використання потенціалу енергозбереження з метою мінімізації питомих витрат на виробництво продукції та зменшення екологічного навантаження на навколишнє середовище
Чистов Ю.І. [25]	Система інструментів, яка, за певного застосування, приводиться в дію та здійснює процес енергозбереження, за рахунок якого має надавати позитивний ефект відразу у декількох площинах, що відображає багатовекторну природу механізму
Вовк Ю. [26]	Комплексна система управління, яка характеризується раціональним використанням ресурсів на підприємстві, що може використовуватися для досягнення управлінських цілей за допомогою економічних методів
Авторське визначення	Поєднання та інтеграція організаційних та економічних цілей, стимулів і управлінських дій, спрямованих на енергозбереження за допомогою методів та інструментів управління, що здійснюються шляхом впливу суб'єкта на об'єкт енергозбереження з метою зниження енергозалежності, отримання конкурентних переваг та підвищення ефективності функціонування підприємства в довгостроковій перспективі

Джерело: узагальнено авторами на основі [18–26]

перелік функцій управління, учасників процесу енергозбереження та відповідальних за отримані результати. Економічна складова механізму енергозбереження повинна визначати економічні шляхи реалізації енергозберігаючих заходів. Крім того, організаційно-економічний механізм енергозбереження повинен містити у собі такі компоненти:

– суб'єкт та об'єкт управління енергозбереженням;

– принципи і завдання управління;

– методи та інструменти управління;

Метою створення організаційно-економічного механізму енергозбереження підприємств є зниження енергетичної залежності підприємства шляхом науково обґрунтованого процесу енергозбереження на всіх організаційних рівнях підприємства.

З урахуванням вищенаведених вимог авторами було розроблено організаційно-економічний механізм енергозбереження на підприємстві (рис. 2). Даний механізм передбачає наявність наступних головних категорій:

1) суб'єкт управління процесом енергозбереження на підприємстві – керівництво підприємства, акціонери, менеджери, співробітники, тобто всі групи стейкхолдерів, які зацікавлені в процесі енергозбереження;

2) об'єкт управління – бізнес-процеси підприємства (стратегічне управління, організаційна структура, внутрішні бізнес-процеси, стандарти підприємства, система корпоративних відношень, технологічні процеси);

3) функціональна система – основні функції управління (планування, організація, мотивація і контроль процесу ефективного використання енергоресурсів підприємства) та функції забезпечення;

4) цільова система – цілі та основні результати діяльності підприємства;

5) принципи управління – принцип першочерговості здійснення заходів з метою підвищення енергоефективності на підприємстві, принцип єдності мети, принцип гнучкості, принцип створення мотиваційного середовища, принцип відповідності;

6) методи підвищення енергоефективності на підприємстві – організаційні, адміністративні, технічні, структурні, балансові заходи;

7) інструменти управління – організаційні, кадрові, технічні, інформаційно-аналітичні, договорно-правові, фінансові, комерційні.

Розкриємо зміст основних складових елементів механізму енергозбереження на підприємстві.

В цьому механізмі виділяються керуюча та керована системи енергозбереження, які знаходяться в постійній взаємодії та являють собою замкнений контур управління. Оскільки процес енергозбереження розглядається як безперервний процес, то для його управління можна використовувати процесний підхід, який можна ефективно відтворювати за допомогою функцій управління: основних, конкретних та забезпечуючих. Визначення змісту основних функцій управління енергозбереженням дозволить більш ефективно запровадити механізм енергозбереження на підприємстві. Тому у таблиці 3 визначено зміст основних функцій управління процесом енергозбереження на підприємстві.

Можливий перелік конкретних функцій управління процесом енергозбереження на підприємстві може бути наступним:

1. Визначення енергоємності за кожним видом продукції; виявлення резервів підвищення ефективності використання ПЕР; аналіз можливостей використання енергозберігаючих технологій й обладнання.

2. Формування цільових параметрів енергозбереження.

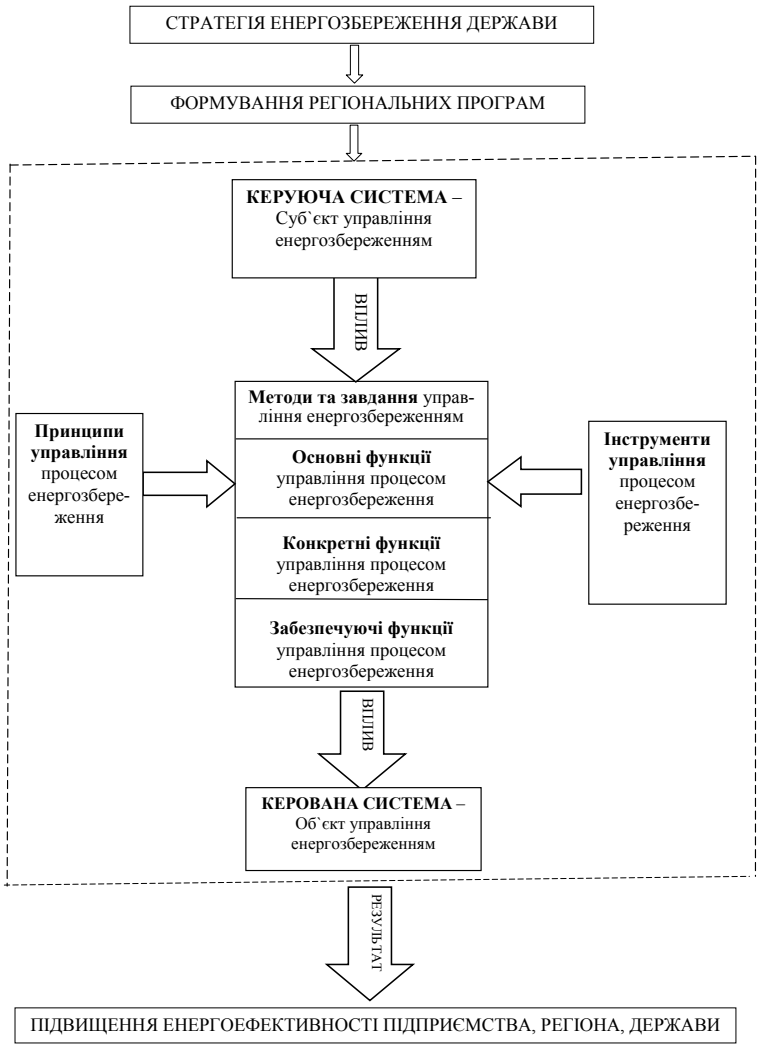


Рис. 3. Організаційно-економічний механізм енергозбереження

Джерело: авторська розробка

3. Розробка заходів зі зниження рівня енергоємності на підприємстві; розрахунок варіантів потреби в ПЕР в залежності від можливих змін.

4. Залучення працівників всіх рівнів в процес енергозбереження на підприємстві.

5. Забезпечення підтримки пропонованих змін.

6. Розробка та реалізація системи матеріального стимулювання за зростання рівня енергозбереження на підприємстві.

7. Впровадження і постійна перевірка ключових показників ефективності процесу підвищення енергоефективності на підприємстві.

До функцій забезпечення управління процесом підвищення енергоефективності на підприємстві можна віднести:

1. Інформаційна підтримка працівників всіх рівнів: своєчасне ознайомлення з розробленою програмою енергозбереження членів організації з новими обов'язками, процедурами, технікою.

2. Проведення навчальних заходів з метою підвищення необхідних знань, як керівників, так і всіх працівників.

Цільовою системою механізму підвищення енергоефективності на підприємстві є цілі та основні результати діяльності підприємства. Цілями підвищення енергоефективності на підприємстві можуть бути наступні: зниження значення показника енергоємності виробництва та його поступове наближення до середньосвітового рівня; підвищення конкурентоспроможності підприємства; зниження собівартості продукції через зниження витрат на енергоносії; підвищення рівня рентабельності; створення позитивного іміджу підприємства.

Висновки. Таким чином, проведене дослідження дозволило розмежувати категорії «енергозбереження» та «енергоефективність» та визначити відмінності в трактуванні зазначених понять. У результаті дослідження було визначено складові елементи організаційно-економічного механізму енергозбереження, який включає наступні компоненти: принципи і завдання управління процесом енергозбереження; суб'єкт та об'єкт управління; функціональну та цільові системи; принципи, методи, форми та інструменти управління. Запропонований організаційно-економічний механізм енергозбереження дозволить ефективно управляти енергоефективністю виробництва. Подальша його інтеграція на вищий рівень ієрархії енергозбереження вплине на зменшення рівня енергозалежності країни в довгостроковій перспективі. Перспективами подальших досліджень буде розробка методичного підходу щодо оцінювання енергоефективності підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Афанасьєв М.В. Стратегія підвищення енергоефективності промисловості регіону: теоретико-методичні аспекти формування: [монографія] / М.В. Афанасьєв, Т.І. Салашенко. – Х.: ХНЕУ, 2014. – 284 с.
2. Гаприндашвілі Б.В. Енергозбереження як чинник підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств / Б.В. Гаприндашвілі // БізнесІнформ – 2014. – № 8. – С. 213–217.
3. Гнідий М.В. Методологія визначення теоретичного потенціалу енергозбереження на різних рівнях управління економікою / М.В. Гнідий, О.Є. Маляренко // Проблеми загальної енергетики. – 2007. – № 15. – С. 1–21.

Таблиця 3

Зміст основних функцій управління процесом енергозбереження на підприємстві

Функція	Зміст
Встановлення цілей	Встановлення цільових орієнтирів енергозбереження підприємства з урахуванням загальної стратегічної мети функціонування підприємства; Встановлення взаємозв'язку цілей енергозбереження, енергоефективності та стратегічного функціонування підприємства
Планування рівня енергозбереження	Планування та вибір заходів, спрямованих на раціональне використання паливно-енергетичних ресурсів та підвищення енергозбереження на підприємстві з урахуванням специфіки діяльності та галузі функціонування Планування показників енергозбереження та рівня енергоефективності підприємства та його структурних підрозділів Планування організаційно-технічних заходів з економії паливно-енергетичних ресурсів
Організація	Формування служби енергоменеджменту чи іншого структурного підрозділу з енергозбереження на підприємстві Встановлення функціональних повноважень, обов'язків та відповідальних за запровадження заходів з енергозбереження Організація процесу запровадження економічно доцільних заходів енергозбереження з метою підвищення енергоефективності на підприємстві, визначення строку реалізації та відповідальних Забезпечення взаємодії виробничих підрозділів та підприємства в цілому Організація інформаційного та ресурсного забезпечення процесу енергозбереження на підприємстві
Мотивація	Розробка заходів для стимулювання і мотивації персоналу до реалізації заходів, які спрямовані на зниження частки енерговитрат та ефективне використання енергоресурсів підприємства
Контроль	Порівняння фактичних показників споживання енергоресурсів з проектними, контроль та оцінка досягнутих результатів енергозбереження, визначення причин відхилень та розробка заходів щодо їх усунення

4. Гордієнко О.С. Енергозбереження транспортних підприємств / О.С. Гордієнко // Технологический аудит и резервы производства. – 2012. –№ 1 (7). – Т. 5. – С. 13–14.
5. Кизим М.О. Формування державної цільової програми підвищення конкурентоспроможності регіонів України: [монографія] / М.О. Кизим, Є.М. Крячко. – Х.: ІНЖЕК, 2010. – 292 с.
6. Микитенко В.В. Енергоефективність промислового виробництва: [монографія] / В.В. Микитенко. – К.: Об'єднаний інститут економіки, 2004. – 281 с.
7. Салашенко Т.І. Стратегічна карта як інструмент операціоналізації стратегії енергоефективності промисловості регіону / Т.І. Салашенко // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 19–23.
8. Суходоля О.М. Енергоефективність національної економіки: методологія дослідження та механізми реалізації: [монографія] / О.М. Суходоля. – К.: НАДУ, 2006. – 400 с.
9. Ресурсозбереження. Основні положення: ДСТУ 3051-95 (ГОСТ 30166-95). – К.: Держспоживстандарт, 1995. – 26 с.
10. Про енергоефективність: Проект Закону України від 23.07.2009 р. № 5016 // Відомості Верховної Ради України.
11. Про енергозбереження: Закон України від 01.07.1994 р. № 75/94-ВР (станом на 1 березня 2012 р.) // Відомості Верховної Ради України. – 1994. – № 30. – Ст. 284.
12. Руководство по энергетической статистике / Международное энергетическое агентство [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.iea.org/stats/docs/statistics_manual_russian.pdf.
13. Захарова О.В. Экономические аспекты энергосбережения на промышленных предприятиях / О.В. Захарова // Интегрированные технологии и энергосбережение. – 2002. – № 2. – С. 40–45.
14. Evaluation and Monitoring for the EU Directive on Energy End-Use Efficiency and Energy Services [Electronic resource]. – Access mode: http://www.evaluate-energysavings.eu/emeees/en/publications/reports/EMEEES_ Final_ Report.pdf.
15. Михайлов С.А. Место стратегии энергосбережения в стратегии социально-экономического развития региона / С.А. Михайлов, В.П. Мешалки, А.А. Балябина // Менеджмент в России и за рубежом. – 2009. – № 2. – С. 22–30.
16. Про енергозбереження: модельний закон, прийнятий на дванадцятому засіданні Міжпарламентської Асамблеї держав-учасниць СНД від 08.12.1998 р.
17. Тимофеев В.Н. Энергоменеджмент и энергосбережение – общность и отличия / В.Н. Тимофеев, И.А. Немировский // Энергосбережение. Энергетика. Энергоаудит. – 2007. – № 5. – С. 32–37.
18. Неміш П.Д. Сутність, оцінка та напрями підвищення ефективності механізму енергозбереження АПК / П.Д. Неміш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7 (45). – С. 46–53.
19. Сизонова І.В. Енергетичний аналіз як передумова енергозбереження в сільському господарстві І.В. Сизонова // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2004. – № 2. – С. 210–214.
20. Бевз В.В. Розвиток механізму енергозбереження на підприємствах харчової промисловості / В.В. Бевз // Вчені записки: зб. наук. праць. – К.: КНЕУ, 2011. – № 13. – С. 169−173.
21. Докуніна К.І. Теоретичні аспекти формування економічного механізму енергозбереження / К.І. Докуніна // Комунальне господарство міст – 2012. – № 106. – С. 341–350.
22. Сердюк Т.В. Організаційно-економічний механізм енергозбереження в промисловості: [монографія] / Т.В. Сердюк. – Вінниця: УНІВЕРСУМ-Вінниця, 2005. – 154 с.
23. Михайленко І.Д. Політика енергозбереження, потенціальні можливості енергозбереження в Україні / І.Д. Михайленко // Энергосбережение. – 2006. – № 1. – С. 3–8.
24. Джеджула В.В. Формування організаційно-економічного механізму підвищення енергоефективності промислових підприємств / В.В. Джеджула // Економічний аналіз: зб. наук. праць. – 2013. – Вип. 12. – Ч. 3. – С. 116–118.
25. Чистов Ю.І. Сутність механізму енергозбереження та його багатогранна природа / Ю.І. Чистов // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 5. – Т. 4. – С. 341–344.
26. Вовк Ю. Організаційно-економічний механізм управління раціональним використанням ресурсів / Ю. Вовк // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2011. – Вип. 1 (4) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2011/11vyyrvr.pdf.

УДК 005.52:338.314:338.436(477)

Іскра В.В.
аспірант кафедри економіки підприємств
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКА EBITDA

UKRAINIAN AGRIHOLDINGS PROFITABILITY ANALYSIS BASED ON EBITDA INDICATOR

АНОТАЦІЯ

У статті узагальнено існуючі думки науковців щодо поняття рентабельності та процесу її оцінювання. Проаналізовано комплексну систему показників оцінювання рентабельності українських агрохолдингів. Обґрунтовано використання показника EBITDA у процесі оцінювання рентабельності підприємств. Розроблено авторську методику визначення оптимальних значень показників рентабельності для вибірки підприємств на основі аналізу варіаційних рядів. Запропоновано авторську схему управління рентабельністю на основі комплексної системи показників.

Ключові слова: рентабельність, комплексна система показників рентабельності, ефективність господарської діяльності, EBITDA, схема управління рентабельністю.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены существующие мнения ученых относительно понятия рентабельности и процесса ее оценки. Проанализирована комплексная система показателей оценивания рентабельности украинских агрохолдингов. Обосновано использование показателя EBITDA в процессе оценивания рентабельности предприятий. Разработана авторская методика определения оптимальных значений показателей рентабельности для выборки предприятий на основе анализа вариационных рядов. Предложена авторская схема управления рентабельностью на основе комплексной системы показателей.

Ключевые слова: рентабельность, комплексная система показателей рентабельности, эффективность хозяйственной деятельности, EBITDA, схема управления рентабельностью.

ANNOTATION

The article summarizes the current scientific thought on the concept of profitability and its evaluation process. The complex system of indicators to evaluate the profitability of Ukrainian agroholdings is analyzed. The use of EBITDA in process of evaluation of profitability is justified. The author's method of determining the optimum values based on the analysis of variational series is designed. The author profitability management scheme based on complex system of indicators is proposed.

Keywords: profitability, the complex system of profitability indicators, efficiency of economic activities, EBITDA, the profitability management scheme.

Постановка проблеми. Рентабельність демонструє відповідність підприємства умовам ринкового середовища, його здатність задовольняти потреби споживачів і одночасно генерувати прибуток для власників й інвесторів. Показники рентабельності більш повно, чим прибуток, віддзеркалюють результат господарської діяльності і використовуються як інструменти інвестиційної, товарної, цінової політики тощо. Аналітичне оцінювання показників рентабельності дозволяє менеджменту виявити не лише велику кількість тенденцій розвитку бізнесу, а й помилки під час його здійснення та резерви зростання прибутку, що в підсумку призведе до збільшення конкурентоздатності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження проблем оцінювання рентабельності внесли чимало вітчизняних та іноземних вчених. Так, Н.В. Тарасенко запропонував систему показників оцінки рентабельності, яка включає рентабельність підприємства, рентабельність продажу та рентабельність окремого виробу [1, с. 214]. А.Д. Шеремет і Р.С. Сайфулін висвітлюють питання кількісної оцінки рентабельності і стверджують, що при її розрахунку необхідно використовувати чистий прибуток [2, с. 342]. На думку І.О. Бланка, рентабельність варто розраховувати на основі не лише чистого прибутку, а й прибутку від операційної діяльності [3, с. 119]. О.В. Шляга розглядає функції рентабельності та чинників її підвищення [4]. Л.М. Карпенко досліджує систему фінансових коефіцієнтів рентабельності, а саме показники на основі доходу, показники використання виробничих активів та показники потоків власних грошових коштів [5].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість сучасних авторів оцінюють рентабельність підприємства лише на основі операційного або чистого прибутку. В той же час майже повністю ігнорується прибуток, який отримує підприємство до виплати процентів, податку на прибуток, дивідендів та амортизації. Відсутність комплексної системи показників рентабельності вимагає систематизації існуючих підходів до її оцінювання та визначення відповідних напрямків оцінювання. Водночас у сучасній науковій літературі відсутня методика щодо визначення оптимальних значень показників рентабельності для певної вибірки – групи підприємств, виокремленої за певними ознаками.

Мета статті полягає в обґрунтуванні використання показника EBITDA у оцінюванні рентабельності підприємств, виокремленні комплексної системи показників рентабельності, визначенні їх оптимальних значень під час ведення господарської діяльності на прикладі провідних українських агрохолдингів та розробці авторської схеми управління рентабельністю з метою підвищення ефективності ведення бізнесу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Рентабельність характеризує економічну ефек-

тивність роботи підприємства протягом певного проміжку часу і розраховується як відношення отриманого ефекту (прибутку) з наявними або використаними ресурсами. Показники рентабельності характеризують здатність понесених витрат (використаних ресурсів) окупитися, що є основою подальшої діяльності підприємства [4, с. 29].

У науковій літературі існує багато підходів щодо методики оцінювання рентабельності. Більшість авторів пропонують здійснювати аналіз рентабельності підприємства на основі чистого прибутку та прибутку від операційної діяльності [1, с. 215; 2, с. 340; 3, с. 122; 4; 5]. Однак за умов девальвації національної валюти та високої інфляції такий аналіз некоректно відражатиме результат господарської діяльності. Наприклад, за підсумками 2014 р. із шести аналізованих нами підприємств п'ять показали чистий збиток. Водночас всі агрохолдинги були прибутковими за показником EBITDA. Менеджмент ПАТ «Миронівський хлібопродукт» у річному звіті за 2014 р. пояснив отримання чистого збитку девальвацією гривні щодо долара, внаслідок чого компанія зазнала значних безготівкових валютних втрат.

На нашу думку, для об'єктивного оцінювання рентабельності за умов економічної нестабільності необхідно використовувати не лише чистий прибуток та прибуток від операційної діяльності, а й показник EBITDA (від англ. earnings before interest, tax, depreciation and amortization), який характеризує фінансовий результат діяльності підприємства до вирахування дивідендів, витрат на обслуговування боргу, амортизаційних відрахувань та податку на прибуток [6].

З іншого боку, необхідність у розрахунках EBITDA зростає під час виходу підприємства на міжнародні ринки. Менеджмент підприємства змушений розраховувати цей показник відповідно до особливостей міжнародних стандартів бухгалтерського обліку з метою отримання кредитів, виходу на міжнародні фондові майданчики, підписання контрактів з міжнародними контрагентами тощо. За таких умов проблема розбіжностей обліку в різних країнах вирішується за допомогою використання показника EBITDA [7, с. 197].

У нашій роботі оцінювання рентабельності ми будемо здійснювати на основі показника EBITDA. Отже, на основі вищевикладеного розроблено комплексну систему показників для оцінювання рентабельності українських агрохолдингів: 1. рентабельність активів – відношення EBITDA до величини активів підприємства (ROA; показує ефективність використання капіталу підприємства); 2. рентабельність власного капіталу – відношення EBITDA до величини власного капіталу підприємства (ROE; показує ефективність використання власного капіталу підприємства); 3. рентабельність продажів – відношення EBITDA до величини чистого доходу підприємства (ROS; показує ефективність господарської діяльності підприємства, враховуючи виробничий та маркетинговий потенціали); 4. рентабельність продукції – відношення EBITDA до величини собівартості реалізованої продукції (ROCS; показує ефективність господарської діяльності, враховуючи лише виробничо-технологічні процеси); 5. рентабельність інвестиційного капіталу – відношення EBITDA до суми власного капіталу та довгострокових зобов'язань підприємства (ROI; показує ефективність використання так званого «довгострокового капіталу»); 6. рентабельність оборотних коштів – відношення EBITDA до величини оборотних коштів підприємства (ROCA; показує ефективність використання оборотних коштів).

Практична апробація оцінювання рентабельності за допомогою комплексної системи показників проведена на прикладі таких провідних агрохолдингів України, як ПАТ «Миронівський хлібопродукт» (МХП), ПАТ «Авангард», ПАТ «Кернел», ПАТ «Астарта-Київ», ПАТ «Індустріальна молочна компанія» (ІМС) та «Овостар». За версією журналу «Новое время», ці компанії належать до десятки найуспішніших агропідприємств України [6, с. 28].

Для показників рентабельності не існує нормативних (граничних) значень. У зв'язку цим головними критеріями для оцінювання є аналіз тенденцій показників (зростання чи падіння), аналіз їх статистичних характеристик (середнього значення, коефіцієнту варіації й середньоквадратичного відхилення) та порівняння із значеннями конкурентів.

Аналізуючи показники рентабельності протягом 2011–2014 рр. (табл. 1), ми визначили, що всі агрохолдинги є рентабельними, а отже, ефективно ведуть господарську діяльність. З іншого боку, протягом аналізованого періоду у таких агрохолдингів, як ІМС, ПАТ «Кернел» та ПАТ «Авангард», спостерігалося зменшення більшості показників рентабельності. Наприклад, у ПАТ «Кернел» зменшилися усі шість показників рентабельності, в т. ч. рентабельність продажів на 44 в. п. – від 16% до 9%, що є свідченням погіршення ефективності ведення бізнесу.

Розглядаючи ефективність використання активів, ми визначили, що всі агрохолдинги приблизно однаково ефективно використовують капітал підприємства – рентабельність активів за EBITDA складає в середньому

17–23%. Серед позитивних тенденцій слід відмітити: зростання ROA у ПАТ «Астарта-Київ» у 2014 р. від 10% до 25%; зростання ROA у ІМС протягом 2012–2014 рр. від 13% до 31%; зростання ROA у МХП у 2014 р. від 14% до 24%; стабільно високі значення рентабельності власного капіталу у ПАТ «Овостар» – від 23% до 29%. Серед негативних тенденцій – зменшення ROA протягом у аналізованого періоду в ПАТ»Авангард» (від 19% до 12%) та ПАТ»Кернел» (від 20% до 12%).

На перший погляд здається, що ІМС найкраще використовує власний капітал (табл. 1). Однак різке зростання ROE у 2014 р. від 32%

Таблиця 1

Динаміка показників рентабельності протягом 2009–2014 рр.

Показник	2011						2012						2013						2014					
	МХМ	ПАТ «Кернел»	ПАТ «Астарта-Київ»	ПАТ «Авангард»	ПАТ «Овостар»	ІМС	МХМ	ПАТ «Кернел»	ПАТ «Астарта-Київ»	ПАТ «Авангард»	ПАТ «Овостар»	ІМС	МХМ	ПАТ «Кернел»	ПАТ «Астарта-Київ»	ПАТ «Авангард»	ПАТ «Овостар»	ІМС	МХМ	ПАТ «Кернел»	ПАТ «Астарта-Київ»	ПАТ «Авангард»	ПАТ «Овостар»	ІМС
1. Рентабельність активів, % [за EBITDA]»	21	20	21	19	24	19	19	15	13	18	23	13	14	12	10	17	23	14	24	12	25	12	29	31
2. Рентабельність власного капіталу, % [за EBITDA]»	43	31	39	26	26	24	39	27	25	24	25	25	31	22	18	21	26	32	59	22	58	20	35	210
3. Рентабельність продажів, % [за EBITDA]»	33	16	37	44	39	48	33	16	27	43	38	30	26	10	21	43	40	29	39	9	34	30	38	30
4. Рентабельність продукції, % [за EBITDA]»	45	22	61	70	65	101	47	20	39	70	65	44	33	12	28	70	66	43	60	11	53	41	58	44
5.Рентабельність інвестиційного капіталу, % [за EBITDA]»	25	26	28	21	26	20	23	19	16	20	25	18	16	18	13	18	24	24	30	17	37	18	32	59
6.Рентабельність оборотних коштів, % [за EBITDA]»	50	38	38	38	49	40	47	29	23	46	80	27	35	26	20	47	74	26	76	26	54	31	88	56

Джерело: складено автором на основі [9–14]

до 210% обумовлене не різким зростанням ефективності ведення бізнесу, а різким зменшенням частки власного капіталу у структурі пасивів – від 43% до 15%. Відзначимо, що протягом 2009–2013 рр. середня рентабельність власного капіталу за EBITDA склала 25%, що є найнижчим результатом серед агрохолдингів і свідчить про недостатню ефективність використання власного капіталу. На нашу думку, МХП та ПАТ «Астарта-Київ» найефективніше використовують власний капітал із середніми показниками ROE 46% та 38% відповідно. Менш ефективно використовують власний капітал ПАТ»Кернел», ПАТ «Авангард» та ПАТ «Овостар» – 31%, 27% та 28% відповідно.

З наведених даних видно, що ПАТ «Кернел» має найнижчі значення рентабельності продажів та продукції – у середньому 15% та 20% відповідно. Негативною є також тенденція до зменшення обох показників протягом 2011–2014 рр. – від 16% до 9% рентабельності продажів та від 26% до 11% рентабельності продукції. Інші п'ять агрохолдингів мають майже однакові середні показники ROS та ROCS. Так, ПАТ «Авангард» має середню рентабельність продажів 41%, тоді як решта агрохолдингів – по 34%. Водночас середня рентабельність продукції у ПАТ «Авангард» складає 64%, а у решти агрохолдингів – від 48% у МХП до 56% у ІМС.

Досліджуючи рентабельність інвестиційного капіталу протягом 2011–2014 рр., ми прийшли до висновку, що всі аналізовані агрохолдинги мають приблизно однакову ефективність його використання із середніми значеннями від 19,3% у ПАТ «Авангард» до 26,5% у ПАТ»Овостар» (табл. 1). На нашу думку, середнє значення ROI у ІМС є необ'єктивним, тому що різке зростання цього показника у 2014 р. від 24% до 59% пояснюється зменшенням власного капіталу, а не збільшенням ефективності використання інвестиційного капіталу. Таким чином, ми брали до уваги середнє значення ІМС протягом 2011–2013 рр. – 22%.

Аналізуючи ефективність використання інвестиційного капіталу з точки зору стабільності ведення бізнесу, відмітимо такі агрохолдинги, як ПАТ»Овостар», ПАТ «Авангард» та ПАТ «Кернел» із коефіцієнтами варіації 30,2%, 15,5% та 45% відповідно. Коефіцієнт варіації характеризує керованість й прогнозованість ведення бізнесу. Невелика варіація значень свідчить про відсутність різких коливань показника, а отже, означає можливість впевнено й стабільно розвивати бізнес.

З точки зору ефективності використання оборотних коштів усі агрохолдинги успішно ведуть бізнес із середнім значенням ROCA 26–52%. Відмітимо, що у всіх підприємств, крім ПАТ «Кернел» та ПАТ «Авангард», спостерігалося зростання рентабельності оборотних коштів. Наприклад, у ПАТ «Овостар» протягом 2011–2014 рр. цей показник збільшився на 79,6 в. п. – від 49% до 88%.

Для визначення оптимальних значень показників рентабельності нами запропоновано авторський підхід, який відображається за допомогою формули (1), побудованої на основі статистичного аналізу варіаційних рядів для кожного з агрохолдингів. На нашу думку, формулу (1) доцільно використовувати за умови, що дослідження проводиться на основі чотирьох і більше підприємств.

$$\text{Показник}_{\text{оптимальне значення}} = \text{Показник}_{\text{середнє значення}} - \sigma \times k_{\text{варіації}} \quad (1)$$

де σ – середньоквадратичне відхилення.

Таким чином, ми встановили, що всі агрохолдинги, крім ПАТ «Авангард», ефективно використовують активи (табл. 2). Водночас середні значення ROE та ROCA протягом аналізованого періоду є доказом ефективного використання власного капіталу та оборотних коштів абсо-

Таблиця 2

Середні та оптимальні показники рентабельності за 2011–2014 рр.

Показник	Середнє по кожному агрохолдингу						Середнє значення	Середнє квадрат. Відхилення	Коефіцієнт варіації	Оптимальне значення
	МХМ	ПАТ «Кернел»	ПАТ «Астарта-Київ»	ПАТ «Авангард»	ПАТ «Овостар»	ІМС				
1. Рентабельність активів, % [за EBITDA]»	19,4	14,7	17,2	16,4	24,6	19,1	18,6	3,4	0,53	16,7 і >
2. Рентабельність власного капіталу, % [за EBITDA]»	43,1	25,3	35,0	22,7	28,1	72,9	37,8	18,7	1,26	14,3 і >
3. Рентабельність продажів, % [за EBITDA]»	32,6	12,9	29,7	40,0	38,8	34,2	31,3	9,8	0,86	22,9 і >
4. Рентабельність продукції, % [за EBITDA]»	46,1	16,2	45,2	62,8	63,4	57,7	48,6	17,7	0,96	31,6 і >
5.Рентабельність інвестиційного капіталу, % [за EBITDA]»	23,4	20,0	23,6	19,3	26,5	30,4	23,9	4,1	0,47	21,9 і >
6. Рентабельність оборотних коштів, % [за EBITDA]»	51,8	29,8	33,8	40,5	72,8	37,5	44,3	15,8	0,97	29,0 і >

Джерело: складено автором на основі [9–14]

Рис. 1. Схема управління рентабельністю на основі КСП

Джерело: розроблено автором

лютно всіма агрохолдингами. ПАТ «Кернел» є явним аутсайдером серед усіх підприємств відповідно до ефективності здійснення продажів та виробництва продукції, оскільки його показники ROS та ROCS є нижчими за оптимальні значення 22,9% та 31,6% відповідно. Відповідно до авторської методики, неефективно використовують інвестиційний капітал лише ПАТ «Кернел» та ПАТ»Аванград».

Результатом проведеного дослідження є схема управління рентабельністю на основі комплексної системи показників (КСП). Відповідно до неї, слід розрізняти п'ять послідовних етапів управління рентабельністю (рис. 1). На першому етапі слід розрахувати комплексну систему показників. На другому – розрахувати оптимальні значення для кожного показника рентабельності (у випадку відсутності інформації про інших гравців на ринку потрібно використовувати оптимальні показники для цієї галузі або ринкової ніші). На третьому – ідентифікувати слабкі позиції в управлінні рентабельністю на основі проведених розрахунків. На четвертому – розробити управлінські рішення, спрямовані на усунення виявлених слабких місць. На п'ятому – повторно розрахувати комплексну систему показників та перевірити, чи були усунені слабкі місця внаслідок прийнятих управлінських рішень.

Висновки. В роботі застосовано авторський підхід щодо виокремлення комплексної системи показників оцінювання рентабельності, яка включає рентабельність активів, рентабельність власного капіталу, рентабельність продажів, рентабельність продукції, рентабельність інвестиційного капіталу та рентабельність оборотних коштів. Нами було розроблено авторську методику визначення оптимальних значень показників рентабельності шляхом аналізу варіаційних рядів. На основі цієї методики визначено, що оптимальне значення рентабельності активів для аналізованих підприємств складає 16,7% і більше, рентабельності власного капіталу – 14,3% і більше, рентабельності продажів – 22,9% і більше, рентабельності продукції – 31,6% і більше, рентабельності інвестиційного капіталу – 21,9% і більше, рентабельності оборотних коштів – 29,0% і більше.

В контексті управління підприємством авторська схема управління рентабельністю сприятиме підвищенню ефективності ведення бізнесу шляхом контролю та оптимізації вищезазначених показників. Також було встановлено, що всі аналізовані агрохолдинги є рентабельними. ПАТ «Овостар» має найвищу рентабельність активів, оборотних коштів та інвестиційного капіталу, ПАТ «Аванград» – найвищу рентабельність продажів та продукції, МХП – найвищу рентабельність власного капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тарасенко Н.В. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Н.В. Тарасенко. – Львів: «Новий світ–2000», 2004. – 342 с.
2. Шеремет А.Д. Комплексный анализ хозяйственной деятельности / А.Д. Шеремет. – М.: ИНФРА-М, 2006. – 415 с.
3. Бланк И.А. Управление активами / И.А.Бланк. – К.: Ника-Центр; Эльга, 2002. – 720 с.
4. Шляга О.В. Прибуток та рентабельність як показники ефективності виробництва / О.В. Шляга [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_8_075.pdf.
5. Карпенко Л.М. Методичний інструментарій до аналізу показників рентабельності підприємства / Л.М. Карпенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.oneu.edu.ua/jspui/handle/123456789/1264.
6. Цуканова О.А., Лаврентьева Т.С. Методические положения оценки эффективности деятельности телекоммуникационного предприятия / О.А. Цуканова, Т.С. Лаврентьева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://ntv.ifmo.ru/file/article/4075.pdf.
7. Андросова Т.В. Світовий та вітчизняний досвід визначення фінансового результату як об'єкта моніторингу на торговельному підприємстві / Т.В. Андросова // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 194–201.
8. Пасхавер А. Урожай побед / А. Пасхавер // Новое время. – 2014. – № 23. – С. 28–32.
9. Офіційний сайт компанії ПАТ «Авангард» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://avangard.co.ua/.
10. Офіційний сайт компанії ПАТ «Овостар» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ovostar.ua/ua/.
11. Офіційний сайт компанії ПАТ «Індустріальна молочна компанія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.imcagro.com.ua/ru/.
12. Офіційний сайт компанії ПАТ «Миронівський хлібопродукт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mhp.com.ua/en/investor-relations/financial-reports.
13. Офіційний сайт компанії ПАТ «Астарта-Київ» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://astartakiev.com/.
14. Офіційний сайт компанії ПАТ «Кернел» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kernel.ua/.

УДК 339.137.2

Кирчата І.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Харківського національного автомобільно-дорожнього університету

МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ

METHODS OF ESTIMATE OF COMPETITIVENESS OF ENTERPRISE: ANALYSIS AND SYSTEMATIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та здійснено порівняльний аналіз сучасних методів оцінки і управління конкурентоспроможністю підприємства. Визначено наявні переваги та означено недоліки, що можуть призвести до неточності розрахунків. Сформульовано основні вимоги, яким повинна відповідати ефективна система оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, оцінка конкурентоспроможності, конкурентні переваги, конкурентний потенціал.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена сравнительному анализу методов оценки и управления конкурентоспособностью предприятия. Выявлены имеющиеся преимущества и отмечены недостатки, которые могут привести к искажению результата. Сформулированы основные требования, которым должна отвечать эффективная система оценки конкурентоспособности предприятия.

Ключевые слова: конкурентоспособность, оценка конкурентоспособности, конкурентные преимущества, конкурентный потенциал.

ANNOTATION

The article is devoted to the comparative analysis of methods of estimation and management by the competitiveness of enterprise. Exposed present advantages and failings which can result in distortion of result are marked. The basic requirements which the effective system of estimation of competitiveness of enterprise must answer are formulated

Keywords: competitiveness, the factors of competitiveness, competitive advantage, competitive potential.

Постановка проблеми. Своєчасна адаптація підприємства у складних динамічних умовах функціонування має відбуватися в процесі постійного та всебічного аналізу як конкурентного середовища, так і власного конкурентного потенціалу при одночасній оцінки ефективності його використання під впливом змінюваного зовнішнього середовища.

Конкуренція, яка є найбільш ефективним методом координації дій суб'єктів ринку, обумовлює існування розмаїття методичних підходів до визначення й оцінки конкурентоспроможності товару та підприємства в цілому.

Основою забезпечення конкурентоспроможності підприємства за таких умов є: виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів, які входять до складу конкурентного потенціалу; розробка методики визначення та оцінювання кількісних характеристик впливу цих елементів один на одного й формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю підприємства.

Сучасний інструментарій оцінки конкурентоспроможності підприємства в своїй більшості заснований на використанні декількох показників ефективності виробничо-господарської діяльності або ж на використанні методу експертних оцінок, а спроби введення єдиного показника оцінювання конкурентоспроможності обумовлені рядом проблем та труднощів, що в першу чергу пов'язані з обмеженням кількості параметрів, які піддаються кількісному аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми аналізу та оцінки конкурентоспроможності досить складні та багатогранні. Аналіз теорії і практики конкурентоспроможності показав, що існують різні підходи до її оцінки. Внесок до вирішення цих проблем зробили такі зарубіжні та вітчизняні вчені, як М. Портер, Ф. Котлер, Е. Дихтль, Д. Мильгром, П.С. Зав'ялов, В.Ф. Оберемчук, Н.А. Дробітько, Г.С. Бондаренко, О.М. Тридід та ін., якими було розроблено теоретичні та методичні підходи до оцінки конкурентоспроможності підприємства, але досі відсутня чітка систематизація отриманих результатів дослідження.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для ефективного управління конкурентоспроможністю необхідний об'єктивний інструмент її оцінювання. На сьогодні не існує загальноприйнятої методики оцінки конкурентоспроможності, кожне підприємство оцінює свою конкурентну позицію власним способом, а сутність та ефективність його використання не демонструє.

Тільки кількісна оцінка дозволяє виміряти рівень конкурентоспроможності й управляти ним. Підприємство повинне знати, в якій мірі воно конкурентоспроможне в порівнянні з іншими господарюючими суб'єктами, оскільки високий ступінь конкурентоспроможності є запорукою отримання високих економічних показників і забезпечує йому виживання в умовах жорсткої конкурентної боротьби. Саме тому важливими задачами забезпечення конкурентоспроможності є: виявлення, систематизація та аналіз всіх елементів які входять до складу конкурентного потенціалу; розробка методики визначення та оцінювання кількісних характеристик впливу

цих елементів один на одного й формування на цій основі методологічної бази управління конкурентоспроможністю підприємства.

Мета статті. В питаннях оцінки конкурентоспроможності продукції на сьогоднішній день є певні успіхи, розроблено методики оцінки конкурентоспроможності ідентичних товарів і послуг. Складніше справа з оцінкою конкурентоспроможності підприємств. Не дивлячись на те що певні кроки в цьому напрямі робилися і робляться, універсальної та загальновизнаної методики комплексної оцінки конкурентоспроможності підприємства економістами в даний час не вироблено.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як до сьогодні не існує загальноприйнятого поняття «конкурентоспроможність», так і відсутнє єдине рішення щодо використання показників і методів її оцінки та прогнозування.

Спроби запроваджування єдиного оцінного показника конкурентоспроможності обумовлені рядом проблем та труднощів, що в першу чергу пов'язані з обмеженою кількістю параметрів, які піддаються кількісному аналізу. Крім того, значна частина чинників, а саме соціального, політичного, естетичного характеру, теж мають вплив на успіх конкурентної боротьби, але їх майже неможливо визначити кількісно. Для вирішення проблеми визначення рівня конкурентоспроможності застосовують різні підходи: індикативний, метод аналізу ієрархій, конкурентних переваг, експертних оцінок, таксономії інтегральних оцінок, матричні методи та ін.

Для оцінки конкурентоспроможності підприємства Ф. Котлер пропонує провести порівняння з існуючими конкурентами – benchmarking, згідно з яким підприємство повинно постійно порівнювати свої товари, ціни, канали збуту і методи стимулювання збуту з тими, які використовують його найбільші конкуренти. У такий спосіб підприємство може знайти місця своїх невикористаних потенційних конкурентних переваг [1].

Існують підходи до формування конкурентних стратегій підприємства, де одним з інструментів є оцінка його конкурентних позицій, яка є близькою за змістом до оцінки конкурентоспроможності підприємства.

Компанія General Electric запропонувала комплексний метод планування бізнес-портфелю під назвою «матриця стратегічного планування бізнесу». У цьому методі використовуються показники привабливості галузі та стійкості бізнесу. Для оцінки стійкості бізнесу у цьому методі використовується спеціальний індекс, який враховує такі показники: відносна частка ринку, ріст ринкової частки, ширина охоплення дистриб'юторською сіткою, відданість споживача продукції та ін.

Відома модель ADL/LCD, яка була розроблена організацією Артур Д. Літтл [1], використовує концепцію життєвого циклу галузі. Життєвий цикл галузі включає чотири послідовні стадії: зародження, ріст, зрілість, старіння. Конкурентне становище виду бізнесу відповідає досліджуваному поняттю конкурентоспроможності підприємства, до якого автори включили такі показники: загальна конкурентоспроможність, патенти, ефективність виробництва, гарантійне обслуговування, вертикальна інтеграція, відношення менеджменту до ризику.

Підприємство Shell розробило й ввело в практику стратегічного аналізу й планування власну модель, що одержала назву матриці спрямованої політики. Згідно з моделлю, конкурентна позиція організації оцінюється, виходячи з таких критеріїв: відносна частка ринку, охоплення дистриб'юторської мережі, ефективність дистриб'юторської мережі, технологічні навички, ширина та глибина товарної лінії, обладнання та місцезнаходження, ефективність виробництва, крива досвіду, виробничі запаси, якість продукції, науково-дослідний потенціал, економія внаслідок масштабу виробництва, післяпродажне обслуговування.

Слід відзначити недоліки наведених вище моделей: зосередженість на формуванні конкурентних стратегій та відсутність зосередженості та комплексності під час оцінки конкурентних позицій підприємства. Названі показники характеризують як конкурентоспроможність підприємства, так і його конкурентну позицію та стійкість. Разом з тим слід відзначити, що окремі показники мають загальний характер і складно піддаються якісному виміру [2].

Ю.Б. Іванов [3] поділяє всі методи визначення та оцінки конкурентоспроможності на такі шість груп, тим самим підкреслюючи їх велику чисельність: методи, які ґрунтуються на аналізі порівняльних переваг; методи, які базуються на теорії рівноваги підприємства та галузі; методи, побудовані на основі теорії ефективної конкуренції; методи, основані на теорії якості товару; матричні методи оцінки конкурентоспроможності; інтегральні методи.

П.С. Зав'ялов виділяє три основні напрямки аналізу та оцінки конкурентоспроможності підприємства: оцінка конкурентоспроможності за результатами господарської діяльності; факторний підхід до аналізу та оцінки конкурентоспроможності; урахування характеру впливу на конкурентоспроможність підприємства намірів, стратегічних програм та планів фірми та ефективності їх реалізації [4].

С.В. Мілевський [5] умовно поділяє основні підходи до визначення конкурентоспроможності на групи: методи визначення інтегрального показника конкурентоспроможності підприємства з використанням експертних оцінок; методи визначення конкурентного статусу фірми; графічні методи; методи, основані на синтезі інтегрального показника з набору економічних показників; методи оцінки конкурентоспроможності підприємства за результатами виробничо-господарської діяльності; методи, основані на визначенні вартості бізнесу.

Одним з найбільш часто застосовуваних для визначення конкурентоспроможності є метод аналізу ієрархій (МАІ), який характеризується систематизованою процедурою подання елементів, що визначають сутність проблеми. Він полягає в поділі проблеми на складові й подальшій їх обробці шляхом порівняння. Основні етапи МАІ: визначення переліку критеріїв, визначення аналогів і встановлення по них значень критеріїв, порівняльна оцінка критеріїв за важливістю, порівняльна оцінка об'єктів за кожним з критеріїв, обробка матриць порівнянь критеріїв. Оцінка важливості критеріїв за МАІ відбувається шляхом їх попарного порівняння.

Двома основними умовами відбору показників рейтингової оцінки є відображення фінансової та господарської діяльності та можливість розрахунку на основі реальної інформації. Істотним фактором при складанні рейтингової оцінки є динаміка окремих показників ефективності діяльності і фінансової стабільності, що повинна враховуватися в кінцевій бальній оцінці підприємства через коригуючий коефіцієнт. Рейтинг підприємства визначається на основі розрахунку його підсумкового бала в результаті оцінки [6].

Оцінка конкурентоспроможності на основі рівня продаж ґрунтується на тому, що рівень конкурентоспроможності – це відносна характеристика товару, яка відображує ступінь його переваги на цьому ринку в порівнянні з товаром-аналогом.

У такому випадку критерієм конкурентоспроможності виступає частка продажу B_{0i} оцінюваного товару в порівнянні з конкурентом.

Загальний рівень части продажу розраховується в такому випадку наступним чином:

$$B_{0i} = \frac{M_0}{M_0 + M_1},$$

де M_0 – обсяг продаж товару за період;

M_1 – обсяг продаж товару-конкурента за той же період.

Рівень конкурентоспроможності можна оцінити як ймовірність B0i того, що на даному ринку споживач, роблячи покупку, надасть переваги товару вказаному і-му його конкуренту-аналогу. Ймовірність B_{0i} – це перевага одного товару над іншим. Таку оцінку можна отримати за допомогою експертних методів. Отримані значення B0i дозволяють визначити оцінки очікуваної частки продаж на ринку товарів (B_0) та аналогів (B_j):

$$B_0 = 1/\left\{1 + \sum_{i=1}^{N}(1 - B_{0i})/B_{0i}\right\};\ B_j = 1/\left\{1 + \sum_{i=1}^{N}(1 - B_{ij})/B_{ij}\right\}.$$

Наведені формули дозволять визначити позицію, яку займають товари на ринку, що в результаті й визначає рівень конкурентоспроможності підприємства [7]. Перевага цього методу полягає в тому, що враховується вплив різних факторів зовнішнього середовища та є можливість визначити позицію товару на ринку. Недоліком слід вважати те, що основу методу складають експертні оцінки.

Проведений аналіз ще раз підкреслює, що оцінка конкурентоспроможності підприємства представляє складну багатофакторну задачу, яка повинна зводитися до виявлення найбільш значущих числових показників (системи показників) конкурентоспроможності та їх подальшого інтегрування [2].

В.А. Таран у своїй роботі [8] за основні показники конкурентоспроможності пропонує прийняти: економічний потенціал та ефективність діяльності; рівень управління; виробничий та збутовий потенціали; науково-дослідницький потенціал; фінансовий стан; репутацію фірми; стан та кваліфікацію трудових ресурсів. На жаль, у цій роботі не наведено конкретні показники конкурентоспроможності, а проблема визначення інтегрального показника зовсім не розглядається.

А.С. Шальмінова для оцінки конкурентоспроможності підприємства пропонує обрати систему показників ефективності виробничої діяльності підприємства, фінансового стану, ефективності організації збуту та просування товару, конкурентоспроможності товару та ефективності інноваційної діяльності.

Загальний показник конкурентоспроможності підприємства розраховується у вигляді середньої геометричної зваженої [9]:

$$K = \sqrt[(\alpha_1+\alpha_2+\alpha_3+\alpha_4+\alpha_5)]{e_1^{\alpha_1} \cdot e_2^{\alpha_2} \cdot e_3^{\alpha_3} \cdot e_4^{\alpha_4} \cdot e_5^{\alpha_5}},$$

де a_1, a_2, a_3, a_4, a_5 – коефіцієнти вагомості показників ефективності;

e_1, e_2, e_3, e_4, e_5 – показники ефективності діяльності підприємства.

Оцінка конкурентоспроможності, згідно з цією методикою, залежить від кваліфікації експерта та є досить суб'єктивним процесом, оскільки інтегральний показник розраховується з використанням вагомості, яка визначається експертом.

Цей же недолік притаманний й інтегральному показнику оцінки конкурентоспроможності продукції, який пропонує А.А. Воронов [10].

Згідно з цією методикою, конкурентоспроможність підприємства представляє собою середньоарифметичне або середньозважене число конкурентоспроможності окремих видів продукції підприємства:

$$J_{підпр} = \left[\frac{\sum_{i=1}^{m} J_{i/1} + \sum_{i=1}^{m} J_{i/2} + \ldots + \sum_{i=1}^{m} J_{i/m}}{m} + \frac{\sum_{j=1}^{n} J_{j/1} + \sum_{j=1}^{n} J_{j/2} + \ldots + \sum_{j=1}^{n} J_{j/n}}{n} + \ldots + \frac{\sum_{k=1}^{r} J_{k/1} + \sum_{k=1}^{r} J_{k/2} + \ldots + \sum_{k=1}^{r} J_{k/r}}{r}\right] / P,$$

де $J_{i/1}$ – відносна конкурентоспроможність i-продукції підприємства до продукції першого конкурента; m – кількість конкурентів по і-продукції; $J_{i/1}$ – відносна конкурентоспроможність j-продукції підприємства до продукції першого конкурента; n – кількість конкурентів по j-продукції; k – кількість видів продукції; r – кількість конкурентів по k-продукції; R – загальна кількість конкурентів.

Для визначення конкурентоспроможності підприємства Н.А. Дробітько виділяє три групи

показників [11]: конкурентоспроможність товару (ступінь його відповідності конкретній потребі та витратам споживачів); ринкову активність (поведінка підприємства в умовах змінюваного зовнішнього середовища); власні можливості (наявність та ефективність використання ресурсів підприємства) та пропонує використовувати таку формулу:

$$К_i = К_{ПРi} * a + Р_{АКi} * b + С_В * c,$$

де $К_i$ – конкурентоспроможність підприємства;

$К_{ПРi}$ – конкурентоспроможність продукції підприємства;

$Р_{АКi}$ – ринкова активність підприємства;

$С_В$ – власні можливості підприємства;

a, b, c – відповідно значення показника конкурентоспроможності продукції, ринкової активності та власних можливостей підприємства при оцінці його конкурентоспроможності.

Але слід зазначити, що запропоновані групи показників дещо дублюють один одного, а саме: при оцінці ринкової активності автор пропонує використовувати показники, що характеризують фінансово-господарську діяльність. У той же час для оцінювання власних можливостей використовується показник залежності від зовнішніх джерел фінансування. Отже, в обох випадках оцінюється фактично фінансовий стан підприємства.

Р.А. Фатхутдінов пропонує оцінювати рівень конкурентоспроможності організації за чотирма основними групами показників: переваги в зовнішньому середовищі (макросередовище, інфраструктура регіону, мікросередовище); переваги у внутрішньому середовищі (технології, організація процесів, ресурси); переваги в якості та ресурсозбереженні товарів; переваги на ринку (обсяг ринку, кількість конкурентів, безпечність торгівлі). Для інтегральної оцінки конкурентоспроможності підприємства він пропонує формулу, яка враховує вагомість товарів та ринків, на яких вони реалізуються [12]:

$$К_{орг} = \sum a_i * b_j * К_{ij} \to 1,$$

де a_i – питома вага товару в загальному обсязі продажу за період, який аналізується;

b_i – показник значимості ринку, на якому представлений товар організації;

$К_{ij}$ – конкурентоспроможність i-го товару на j-му ринку.

Недоліком цієї методики, як і методики А.А. Воронова, є те, що конкурентоспроможність підприємства ототожнюється з рівнем конкурентоспроможності його товару. Крім того, в методиці значимість ринку визначається суб'єктивно, що знижує достовірність оцінки.

Л.В. Целікова для оцінки конкурентоспроможності підприємства розробила номенклатуру показників, які згруповані в такі групи [13]: показники ліквідності та платоспроможності; показники ринкової стійкості; показники рентабельності результатів фінансово-господарської діяльності; показники оцінки рентабельності використання організаційно-управлінського потенціалу; показники оцінки комерційної активності; показники оцінки конкурентоспроможності товару; показники оцінки якості торгового обслуговування; імідж системи.

Інтегральний показник конкурентоспроможності визначається за формулою:

$$R_{ij} = \sqrt{A_1^2 + A_2^2 + A_3^2 + ... + A_{ij}^2},$$

де R_{ij} – рівень конкурентоспроможності продукції досліджуваного суб'єкта ринку та конкурентів;

A_1, A_2, A_3 – одиничні показники оцінки конкурентоспроможності продукції.

З формули витікає, що найвищу конкурентоспроможність має той суб'єкт ринку, у якого сумарний результат всіх показників вище, ніж у конкурентів. Одержаний результат співвідноситься з еталонним значенням або результатом конкурента. Отримане співвідношення повинно знаходитися в інтервалі від 0 до 1. Далі за розробленою шкалою (шкала І. Ансоффа) визначається рівень конкурентоспроможності товару.

Розраховані за такою методикою інтегральні показники переводяться на якісний рівень, що зайве, оскільки досить було б їх порівняти з показниками конкурентів.

А.Е. Воронкова пропонує використовувати метод формалізованої оцінки елементів, які входять до складу конкурентоспроможного потенціалу. Цей метод є основою для розрахунку інтегрального показника конкурентоспроможного потенціалу, який визначається як добуток його елементів. До складу конкурентоспроможного потенціалу входять такі потенціали: виробничий, інноваційний, фінансовий, маркетинговий, управлінський, мотиваційний, комунікаційний та трудовий [14].

Особливістю запропонованого методу формалізованої оцінки елементів потенціалу є можливість урахування середньогалузевих показників, що дозволяє діагностувати потенціал, регулювати та управляти ним для забезпечення ефективного розвитку підприємства. Такий підхід дозволяє в цілому оцінити стан суб'єкта відносно конкурентів, а також аналізувати окремі елементи потенціалу. Але необхідно відзначити деякі особливості, які ускладнюють практичне застосування методу, а саме: обмеженість в інформаційному забезпеченні розрахунків, а також складність алгоритму запропонованого методу.

І.О. Оберемчук [15] в розрахунок конкурентоспроможності включає групи показників, які характеризують конкурентоспроможність продукції, фінансовий стан, конкурентний потенціал, ефективність виробництва, та пропонує оцінювати конкурентоспроможність підприємства за допомогою інтегрального показника:

$$K_n = \sqrt[8]{0.22П1 * 0{,}14П2 * 0{,}1П3 * 0{,}19П4 * 0{,}14п5 * 0{,}07П6 * 0{,}04П7 * 0{,}17П8},$$

де *П1, П2, П3, П4, П5, П6, П7, П8* – відповідно, конкурентоспроможність продукції; фінансовий стан підприємства; ефективність

збуту та просування продукції; ефективність виробництва; конкурентний потенціал; екологічність виробництва; соціальна ефективність; імідж підприємства.

Б.В. Буркинський розрахунок коефіцієнта конкурентоспроможності підприємства здійснює за формулою середньозваженої арифметичної [16]:

$$ККП = 0,15ЭП+0,29ФП+0,23ЭС+0,33КТ,$$

де *ККП, ЭП, ФП, ЭС, КТ* – відповідно, коефіцієнт конкурентоспроможності підприємства; коефіцієнт критерію ефективності виробничої діяльності; значення критерію фінансового стану підприємства; значення критерію ефективності організації збуту та просування товару на ринку; значення критерію конкурентоспроможності товару.

Перевагою цього методу є те, що оцінка охоплює всі важливі аспекти господарської діяльності промислового підприємства та виключає дублювання показників. Крім того, використання в ході оцінки порівняння показників за різні проміжки часу дає змогу використовувати цей метод як варіант оперативного контролю окремих підрозділів підприємства.

Оцінювання конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості припускає оцінку сукупних маркетингових, управлінських та організаційних рішень. Розрахунок здійснюється на основі алгоритму оцінки конкурентоспроможності економічних технологій [17].

Даний метод дозволяє точно виявити та оцінити реальні потреби споживачів та властивості товару. В загальному вигляді формула споживчої вартості – це відношення суми потреб до товару, або, інакше кажучи, відношення суми властивостей товару до суми потреб в цих властивостях.

Загальний показник конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості можна визначити таким чином:

$$Q = f\,(P^{N}_{э} * P^{m}_{T} * P^{x}_{экол} * P^{y}_{соц.} * P^{z}_{юр})^{1/(N+m-+x+y+z)},$$

де P_j – показник конкурентоспроможності на основі норми споживчої вартості за j-м блоком значущих якостей;

N, m, x, y, z – коефіцієнти вагомості.

Перевага цього методу полягає в тому, що оцінка конкурентоспроможності ґрунтується на оцінці сукупності маркетингових, управлінських та організаційних рішень фірми. Це дає можливість точно встановити реальні потреби потенційних покупців та достатність рівня ефективності підприємства щодо їх задоволення. Недолік полягає у відсутності об'єктивного визначення показників конкурентоспроможності, що обумовлено необхідністю експертного оцінювання. Крім того, не визначено методику встановлення розміру коефіцієнта вагомості.

Аналіз методів оцінки конкурентоспроможності дозволив зробити висновок про необхідність їх одночасного та послідовного використання, тому що більшість з них характеризують лише окремі сторони діяльності підприємства: або ефективність виробництва, або ефективність збуту, або конкурентоспроможність продукції, що випускається, та ін. Кожна з груп характеристик включає ряд показників, що описують фактори як рушійні сили процесу забезпечення високого рівня конкурентоспроможності. Показники характеризують ту чи іншу сторону діяльності підприємства, тому виникає необхідність їх комплексної оцінки. Комплексний підхід до вивчення методів оцінки конкурентоспроможності підприємства, теоретичних аспектів їх побудови повинен дозволити підприємству раціонально формувати стратегію свого розвитку і поведінки на ринку, управляти асортиментною і збутовою політикою, а також оцінювати внутрішній і зовнішній потенціал складових конкурентоспроможності, вчасно адаптуватися до зовнішнього середовища, що змінюється.

Порівнювальна оцінка конкурентоспроможності підприємства потребує великого обсягу інформації, частина якої здебільшого є конфіденційною. Показники конкурентоспроможності визначаються кількісно за обліково-звітною документацією підприємства. Точність оцінки конкурентоспроможності в першу чергу залежить від достовірності прийнятих в розрахунок показників.

Висновки. Аналіз існуючих методів визначення конкурентоспроможності дає змогу зробити висновок, що існуючі методи використовують один або декілька показників ефективності виробничо-господарської діяльності (оцінка має чітке цифрове значення, але при цьому не враховуються аспекти діяльності підприємства, результати або процес яких не можливо оцінити точним цифровим показником), або користуються експертним оцінюванням, результати якого не завжди є об'єктивними.

Недоліки існуючих підходів до оцінки конкурентоспроможності полягають в тому, що вони не повністю відповідають вимогам системності та комплексності, а тому жоден з усіх наведених методів не пристосований для використання системного відбору та аналізу всіх факторів, які можуть чинити вплив на конкурентні переваги підприємства. Найбільші труднощі викликає відсутність механізму визначення та врахування, а потім приведення до спільного виміру всіх факторів, які впливають на конкурентоспроможність підприємства.

Таким чином, можна чітко сформулювати вимоги до оптимальної системи оцінки конкурентоспроможності, яка зведе до мінімуму недоліки попередніх методик: використання вихідних даних, які є наявними та доступними для розрахунку; можливість порівняння поточного рівня конкурентоспроможності підприємства з минулими періодами та можливість прогнозу на майбутнє; урахування тривалості періоду (стратегічна та операційна ефективність) в оцінці конкурентоспроможності.

Ґрунтуючись на аналітичному порівнянні розглянутих підходів, можна зробити висно-

вок про необхідність розробки універсального методу визначення конкурентоспроможності, який би включав більшість основних параметрів та комплексно оцінював конкурентоспроможність підприємства. Такий метод мав би подальші перспективи, оскільки був би зрозумілим та доступним як для вищого керівництва, так і для середнього управлінського персоналу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Котлер Ф. Маркетинг. Менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2000. – 752 с.
2. Кирчата І.М. Оцінка конкурентного потенціалу в системі управління конкурентоспроможністю підприємства: дис. ... к. е. н.: спец. 08.00.04 / І.М. Кирчата. – Х., 2007. – 214 с.
3. Иванов Ю.Б. Конкурентоспособность предприятия в условиях формирования рыночных отношений / Ю.Б. Иванов. – Х.: РИО ХГЭУ, 1997. – 248 с.
4. Завьялов П.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах: [учеб. пособ.] / П.С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 495 с.
5. Милевский С.В. Подходы к оценке конкурентоспособности предприятия / С.В. Милевский // Механізм регулюваня економіки. – 2003. – № 2. – С.70–72.
6. Щиборщ К.В. Сравнительный анализ конкурентоспособности и финансового состояния предприятия / К.В. Щиборщ // Маркетинг в России и за рубежом. – 2000. – № 5. – С. 25–32.
7. Печенкин А., Фомин В. Об оценке конкурентоспособности товаров и производителей / А. Печенкин, В. Фомин // Маркетинг. – 2000. – № 2. – С. 34–38.
8. Таран В.А. Конкурентоспособность: проблемы современной политики и стратегия в области качества / В.А. Таран // Машиностроитель. – 1998. – № 2. – С. 6–12.
9. Шальминова А.С. Инновационный бизнес-план развития приоритетной отрасли: автореф. дис. ... к. е. н. / А.С. Шальминова. – Казань: КФЭИ, 2000.
10. Балабанова Л.В. Маркетинг: [підручник] / Л.В. Балабанова. – К.: Знання, 2004. – 645 с.
11. Дробитько Н.А. Методика оценки конкурентоспособности предприятий / Н.А. Дробитько // Коммунальное хозяйство городов: научн.-техн. сборник. – К.: Техника, 2001. – Вып. 31. – С. 109–116.
12. Фатхудинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации / Р.А. Фатхудинов. – М.: Эксмо, 2004. – 544 с.
13. Целикова Л.В. Конкурентоспособность субъектов рынка и механизм ее оценки / Л.В. Целикова // Вестн. Моск. ун-та. – 2000. – № 2. – С. 57–67.
14. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентным потенциалом предприятия: диагностика и организация: [монография] / А.Э. Воронкова. – Луганск: Изд-во ВНУ им. В. Даля, 2000. – 315 с.
15. Оберемчук В.Ф. Забезпечення конкурентоспроможності підприємства: стратегічні аспекти: автореф. дис. ... к.е.н. / В.Ф. Оберемчук; Київський національний економічний ун-т. – К., 1999. – 18 с.
16. Буркинский Б.В. Конкурентоспособность продукции и предприятия / Б.В. Буркинский [и др.]; науч. ред. Б.В. Буркинский. – Одесса: ИПРЭЭИ, 2002. – 131 с.
17. Мильгром Д.А. Оценка конкурентоспособности экономических технологий / Д.А. Мильгром // Маркетинг в России и за рубежом. – 1999. – № 2. – С. 87.

УДК 338.5:664

Кінаш І.А.
кандидат економічних наук,
Подільський державний аграрно-технічний університет

ВПЛИВ ДИСПАРИТЕТУ ЦІН НА РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ

INFLUENCE DISPARITY IN PRICES FOR RESOURCE PROVISION PROCESSING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Посилення диспаритету цін між продукцією агропромислового комплексу і продукцією переробних галузей впливає на забезпечення продовольчої безпеки України. Диспаритет цін виникає внаслідок випереджаючого зростання цін на продукцію, яка використовується в аграрному секторі, та на продукцію, вироблену з сільськогосподарської сировини.

Ключові слова: диспаритет цін, ціна, ціноутворення, попит, пропозиція.

АННОТАЦИЯ

Усиление диспаритета цен между продукцией агропромышленного комплекса и продукцией перерабатывающих отраслей влияет на обеспечение продовольственной безопасности Украины. Диспаритет цен возникает вследствие опережающего роста цен на продукцию, используемую в аграрном секторе, и на продукцию, произведенную из сельскохозяйственного сырья.

Ключевые слова: диспаритет цен, цена, ценообразование, спрос, предложение.

ANNOTATION

Increased disparity between the prices of agricultural products and products processing industries affect the food security of Ukraine. Price disparity is due to faster growth in prices for products used in the agricultural sector, and products made from agricultural feed stocks.

Keywords: disparity of prices, price, pricing, demand, supply.

Постановка проблеми. Сучасна економічна політика направлена на поліпшення процесу ціноутворення. Більшість цін в економіці формується вільно, але в той же час в них враховується і висока ступінь монополізму, що притаманна нинішньому періоду. Оскільки ціна є однією з ключових категорій ринкової економіки, від її змін у значній мірі залежить розвиток не тільки окремих підприємств, а й цілих галузей народного господарства.

Ефективне виробництво і переробка сільськогосподарської продукції значною мірою залежить від збалансованого розвитку всіх галузей економіки, забезпечення раціонального співвідношення між цінами і доходами партнерів. Важкий фінансовий стан аграрного сектора значною мірою зумовлений порушенням паритету цін і тривалим нееквівалентним обміном між сільським господарством та іншими галузями економіки [1–5].

З точки зору теорії зміна співвідношення цін на окремі види продукції є закономірним явищем для ринкової економіки. Виходячи зі змін співвідношення попиту та пропозиції на різні товари, вона має стимулювати розвиток одних галузей та уповільнювати розвиток інших. Поглиблення диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію спонукає аграрників до скорочення або повної відмови від виробництва збиткової продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблематики встановлення паритетних міжгалузевих відносин займалися такі вчені-економісти, як В.Г. Андрійчук, Ю.П. Макаренко, В.Я. Месель-Веселяк, О.М. Могильний, П.Т. Саблук, О.М. Шпичак та ін. [1; 4–7; 9; 10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак посилення дисбалансу розвитку АПК поряд із зростанням глобалізаційних тенденцій та конкуренції на ринках аграрної продукції обумовили необхідність проведення детальних досліджень причин виникнення, стану та шляхів вирішення проблем цінового диспаритету.

Мета статті полягає у вивченні передумов виникнення цінового диспаритету, його наслідків для аграрних підприємств, а також обґрунтуванні шляхів вирішення проблеми нееквівалентності міжгалузевих відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією з характерних особливостей функціонування аграрного сектора економіки України є диспаритет цін, наслідками якого є низький рівень прибутковості і рентабельності виробництва. Що ж включає в себе явище диспаритету, якими є причини та передумови його виникнення?

Диспаритет являє собою порушення вартісних співвідношень, а відповідно, й цін на сільськогосподарську продукцію, з одного боку, та промислові товари і послуги, які купують для потреб села,– з іншого. Диспаритет виявляється у випереджаючому зростанні індексів цін на промислові товари і послуги порівняно з індексом цін на сільськогосподарську продукцію [2].

Явище цінового диспаритету знаходить найбільше своє вираження між I та III ланками агропромислового комплексу, тобто власне сільським господарством і підприємствами промисловості, що виготовляють засоби виробництва для аграрної галузі.

З одного боку, вітчизняні виробники сільськогосподарської продукції страждають від проблеми випереджальних темпів зростання цін на матеріально-технічні ресурси та енерго-

носії, а з іншого – від зниження платоспроможності споживачів.

Однією з головних передумов розвитку і поширення диспаритету відносин між галузями виробництва став недостатній контроль процесу зростання цін і проведення необґрунтованої державної цінової політики на фоні інфляційних тенденцій. Крім того, серед причин диспаритету цін можна визначити такі:

– відсутність прозорих відносин, недостатня конкуренція між покупцями і трейдерами;

– недостатня робота з боку держави щодо прояву монополізму в ціноутворенні [5];

– низька платоспроможність попиту з боку населення та загальне зниження цін на зовнішньому ринку, що негативно впливає на рівень закупівельних цін;

– відкритість вітчизняного ринку продукції аграрної галузі для іноземних інвесторів (імпортери реалізовують свою продукцію за демпінговими цінами, що не можуть порівнюватися з витратами на виробництво відповідної вітчизняної продукції);

– наявність широкого кола посередницьких структур.

Як вважає О. Олійник, посиленню диспаритету цін на сільськогосподарську та промислову продукцію сприяє недосконалість конкуренції на ринках матеріально-технічних ресурсів і продовольства, які за своєю структурою є ринками олігополії, а по окремих видах матеріально-технічних ресурсів навіть ринками монополії [7, с. 73].

Якщо розглянути причини виникнення цінового диспаритету в більш глобальному аспекті, тут вступають в дію природа аграрного виробництва та його відмінності від галузі промисловості, природно-кліматичні умови, територіальне розташування тощо.

Характерною рисою аграрного диспаритету цін є так званий «ефект ножиць», що має своє вираження у закупівлі матеріально-технічних ресурсів та інших засобів виробництва за надзвичайно високими цінами та продажу сільськогосподарської продукції за надзвичайно низькими цінами.

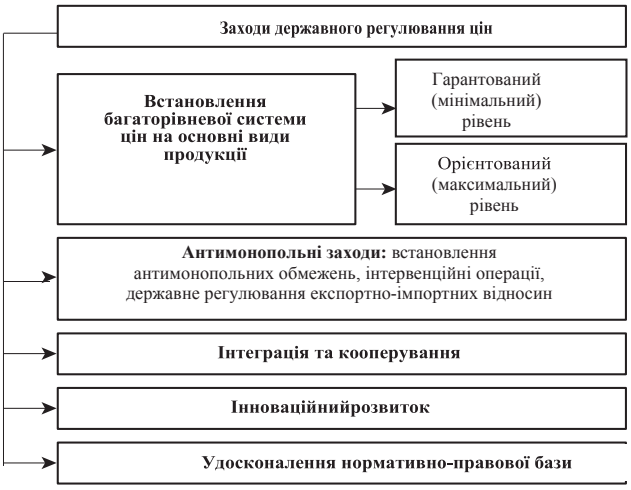
До особливостей процесу ціноутворення в галузі аграрного виробництва можна віднести і сезонність цінового коливання. Так, на основні види рослинницької продукції ціни знижуються в період збору врожаю через зростання пропозиції товару. Максимальний рівень цін, як правило, спостерігається перед початком наступного сезону збору врожаю. Щодо продукції тваринництва, сезонність цін також пов'язана зі зміною пропозиції та обсягів виробництва. Наприклад, в осінньо-зимовий період через зменшення надоїв молока та несучості курей відбувається відповідне збільшення цін. І навпаки, весняно-літній період характеризується зниженням цін на ці види продукції.

Значний дисонанс у цінових показниках був наявний у 2008 р. (перевищення індексу цін на промислову продукцію становило 25,2%), що було пов'язане передусім із загальним кризовим станом у країні та гіперінфляцією. Втім, сучасний стан міжгалузевих відносин (за даними 2013 р.) також засвідчує наявність диспаритету.

На вітчизняному ринку товарів і послуг прослідковується динамічне зростання цін на продукцію сільського господарства та засоби виробництва. Однак на продукцію галузей промисловості, де здійснювалося виготовлення засобів виробництва для аграрної сфери, ціни зростали більш швидкими темпами, ніж на продукцію власне сільського господарства.

Проблема цінового диспаритету не може бути вирішена ринковими інструментами, про що свідчать показники останніх років. Вітчизняні дослідники вважають, що «у сфері ціноутворення було лише задекларовано впровадження механізмів кон'юнктури аграрного ринку та захисту цін від деструктивних коливань попиту та пропозиції» [6, с. 151]. На жаль, ринковий механізм у вигляді автоматичного відновлення паритетності міжгалузевих відносин за рахунок дії рівноважних цін попиту та пропозиції не доцільно використовувати у випадку загострення цінової нееквівалентності. Таким чином, «ринкова економіка не може забезпечити таку саморегуляцію цін на аграрному ринку, яка б створювала умови для розвитку сільського господарства», саме тому «з метою усунення недосконалості ринку об'єктивно необхідним є втручання держави в механізм ринкового ціноутворення, причому очевидно, що результативність такого втручання залежить насамперед від рівня обґрунтованості цін купівлі-продажу сільськогосподарської продукції» [9, с. 16].

З метою вирішення проблеми цінової нерівності доцільною є зміна пріоритетів державної політики в напрямі посилення заходів прямого та опосередкованого впливу (рис. 1).



Використання багаторівневої системи цін сприятиме диференціації цінової політики, що забезпечить відповідний рівень доходів сільськогосподарських виробників. Такий елемент цінового механізму, як гарантовані ціни, являє

собою мінімальну межу закупівельних цін на сільськогосподарську продукцію. Гарантовані ціни є орієнтиром для проведення державних інтервенційних операцій, зокрема, у випадку зниження ринкових цін. У свою чергу, орієнтовані ціни визначають максимальну межу ринкових цін на основні види аграрної продукції. Саме тому зростання орієнтованих цін свідчить про необхідність проведення державних інтервенційних продажів (товарних інтервенцій), наслідком яких і буде зниження ринкових цін і підтримка попиту з боку населення на належному рівні.

У тісному зв'язку із системою цінового регулювання знаходиться такий напрям державної політики, як антимонопольні заходи. Вони мають на меті стримування процесів монополізації, а також формування добросовісної конкуренції на ринку аграрної продукції. До них слід віднести не лише фінансові й товарні інтервенції з боку держави, а й встановлення антимонопольних обмежень, проведення обґрунтованої експортно-імпортної політики.

Щодо агропромислової інтеграції, то вона являє собою певне організаційне поєднання сільського господарства і технологічно пов'язаного з ним промислового виробництва з метою одержання кінцевої продукції із сільськогосподарської сировини і досягнення більшої економічної вигоди завдяки взаємній матеріальній зацікавленості і відповідальності всіх учасників агропромислового виробництва за кінцеві результати господарювання [10, с. 75].

Інтеграція та кооперування сприятимуть формуванню продовольчих комплексів із завершеним циклом виробництва продукції, що надасть можливість отримання підприємствами високих прибутків від споживання виготовленого ними продукту.

За думкою вчених, «диспаритет цін щодо малих бізнесових агрогосподарств, безумовно, є більш руйнівним у порівнянні з великими агроструктурами інноваційного типу [4]. Саме тому ключовими напрямами інтеграції є не лише кооперація сільськогосподарських підприємств між собою з метою закупівлі матеріально-технічних ресурсів, впровадження інновацій та реалізації продукції, а й інтеграція з підприємствами III сфери агропромислового комплексу.

Одним із багатьох позитивних аспектів проведення інтеграційних заходів є покращання інвестиційного клімату через залучення вітчизняних та іноземних інвестицій, розширення асортименту продукції та зниження її собівартості, впровадження новітніх досягнень науки і техніки, зростання прибутковості та конкурентоспроможності підприємств як в межах країни, так і на міжнародних ринках. Крім того, інтеграція підприємств АПК за типом створення циклу «виробництво – переробка – збут» забезпечить зменшення кількості посередницьких структур, що, у свою чергу, формуватиме більш справедливий розподіл доходів.

Окремо слід зазначити про необхідність вдосконалення системи постачання і збуту. Низький рівень ефективності механізмів збуту призводить до втрат продукції в процесі її заготівлі, транспортування, переробки та зберігання. Покращанню стану системи збуту сприятиме практика держзамовлень, розвиток оптової торгівлі, застосування державних інтервенцій. Такий напрям державної політики, як моніторинг процесів ціноутворення, має на меті інформаційне забезпечення суб'єктів аграрних відносин щодо динаміки цін на сільськогосподарську продукцію та послуги, а також на засоби виробництва. Згідно із Законом України «Про державну підтримку сільського господарства», моніторинг аграрного ринку характеризує систему регулярних спостережень на аграрному ринку, що здійснюється протягом маркетингового періоду шляхом збирання, оброблення, аналізу та висвітлення інформації про ціни попиту і обсяги товарних пропозицій на сільськогосподарську продукцію та продукти її переробки з метою характеристики поточного стану ринку, прогнозування та підготовки пропозицій [8]. У свою чергу, моніторинг процесів ціноутворення є складовою моніторингу аграрного ринку. Відповідно, служба цінового моніторингу може діяти в межах Міністерства аграрної політики та продовольства України, координуючи свої функції з Антимонопольним комітетом України, Державною службою статистики України, науково-дослідними установами. Таким чином, політика постійного державного моніторингу та контролю забезпечить позитивні зрушення у контексті цінових механізмів.

Очевидним є той факт, що всі напрями державної політики в галузі АПК мають здійснюватися на основі законодавчої бази, що повинна враховувати вимоги часу, глобалізаційні тенденції економіки, особливості галузі сільського господарства. Окремим законом України мають регулюватися цінові відносини в агропромисловому комплексі. Крім того, потребують своєї актуалізації нормативні положення щодо державної підтримки підприємств сільського господарства.

Висновки. Необхідність державного регулювання цінових процесів у галузі аграрного виробництва пов'язана з особливостями функціонування сільськогосподарських підприємств в умовах глобалізаційних тенденцій. До ключових напрямів державної політики в галузі ціноутворення слід віднести: власне цінові, антимонопольні, інтеграційні, інноваційні, моніторингові, законодавчі заходи. Лише комплексний підхід до вирішення проблеми міжгалузевого обміну та синергетичний ефект від використання вищезгаданих важелів впливу надасть можливість нейтралізувати прояви цінового диспаритету, підвищити прибутковість та конкурентоспроможність аграрної галузі економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гончарова А.І. Паритет цін і механізм його забезпечення в ринковій економіці / А.І. Гончарова [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.sworld.com.ua/index.php/ru/economy-311/business-sectors-of-the-economy-311/7619-parity-tsn-s-mehanzm-yogo-zabezpechennya-in.
2. Економічна енциклопедія: у 3х т. Т. 1. / С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К.: Академія, 2000. – 864 с.
3. Індекси цін виробників за 2013 рік: статистичний збірник. – К.: Державна служба статистики України, 2014. – 220 с.
4. Макаренко Ю.П. Шляхи вирішення диспаритету цін і нееквівалентного обміну товарних аграрних малих господарств / Ю.П. Макаренко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.pdaa.edu.ua/sites.pdf.
5. Месель-Веселяк В.Я. Напрями забезпечення конкурентоспроможності аграрного виробництва / В.Я. Месель-Веселяк // Економіка АПК. – 2009. – № 10. – С. 7–14.
6. Могильний О.М. Регулювання аграрної сфери / О.М. Могильний. – Ужгород: ІВА, 2005. – 400 с.
7. Олійник О. Теоретико-методологічні засади державного регулювання аграрного ринку / О. Олійник // Економіка України. – 2005. – № 7. – С. 65–73.
8. Про державну підтримку сільського господарства України: Закон України від 24.06.2004 р. № 1877-IV (остання редакція від 11.08.2013 р. на підставі 406-18) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws.
9. Саблук П. Стан і перспективи розвитку агропромислового комплексу України / П. Саблук // Економіка України. – 2008. – № 12. – С. 4–18.
10. Томілін О.О. Регулювання еквівалентності міжгалузевих відносин в АПК: теоретичні аспекти / О.О. Томілін // Экономика и управление. – 2012. – № 5. – С. 70–76.

УДК 658.32:338.43

Клєцова Н.В.
кандидат економічних наук,
Сумський національний аграрний університет

ЗАЛУЧЕННЯ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ З ВИСОКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ

INVOLVEMENT OF HIRED WORKERS WITH HIGH POTENTIAL INTO THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено дослідження сучасних тенденцій залучення найманих працівників з високим потенціалом у сільськогосподарські підприємства України. Проаналізовано динаміку попиту та пропозиції робочої сили в Україні у 2015 р. Виявлено, що на ринку праці України має місце трудонадлишковий тип кон'юнктури. Автором запропоновано складові характеристики найманого працівника з високим потенціалом у галузі сільського господарства, врахування яких сприятиме нарощуванню здібного потенціалу підприємства та водночас посилюватиме конкурентне середовище найманих працівників у межах організації. Обґрунтовано: чим вище зазначені показники найманого працівника, тим вище ймовірність, що на сільськогосподарському підприємстві працює найманий працівник з HiPo.

Ключові слова: найманий працівник, найманий працівник з високим потенціалом, персонал, пошук роботи, працевлаштування, сільськогосподарське підприємство, залучення працівників, керівник.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование современных тенденций привлечения наемных работников с высоким потенциалом в сельскохозяйственные предприятия Украины. Проанализирована динамика спроса и предложения рабочей силы в Украине в 2015 г. Выявлено, что на рынке труда Украины имеет место трудоизбыточный тип конъюнктуры. Автором предложены составляющие характеристики наемного работника с высоким потенциалом в области сельского хозяйства, учитывание которых будет способствовать наращиванию способного потенциала предприятия и одновременно усиливать конкурентную среду наемных работников в пределах организации. Обосновано: чем выше эти показатели наемного работника, тем выше вероятность, что в сельскохозяйственном предприятии работает наемный работник с HiPo.

Ключевые слова: наемный работник, наемный работник с высоким потенциалом, персонал, поиск работы, трудоустройство, сельскохозяйственное предприятие, привлечение работников, руководитель.

ANNOTATION

The article is devoted to a proper study on current trends employees' with high potential attraction in agricultural enterprises of Ukraine. The dynamics of demand and supply of labor in Ukraine in 2015 year is analyzed. It is found that the labor market of Ukraine has got the type of excessive labor supply conditions. The author offered the components characteristics of the employee with high potential in agriculture and proved that the proposed components will contribute the increasing of the company's talented potential and at the same time will enhance the competitive environment of employees within the organization. Substantiated, the higher these indicators of the employee, the higher the probability that at the agricultural enterprise one has got the vary employee with high potential.

Keywords: employee, employee with high potential, staff, job search, employment, agricultural enterprise, engaging staff, manager.

Постановка проблеми. Формування і реалізація трудового потенціалу України, перспективи його розвитку є надзвичайно важливим завданням стратегії розвитку країни, від вирішення якого залежать не тільки доля вітчизняної економіки та можливості її переходу на інноваційну модель, але й стабільність соціально-політичного життя України. Так, в умовах стрімкого, нестабільного, а інколи й неординарного розвитку світових економічних процесів, що мають місце в сільськогосподарських підприємствах, актуальним постає питання пошуку найманих працівників з високим потенціалом – High Potential (HiPo).

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В сьогоденних умовах розвитку на сільськогосподарських підприємствах України питання найманих працівників з високим потенціалом не набуло всебічного дослідження. Підтвердженням цього є те, що проблему зайнятості HiPo на українських підприємствах досліджують переважним чином з ракурсу мотивації найманих працівників. Однак, на нашу думку, такого підходу для вивчення особливостей працевлаштування персоналу з високим потенціалом, не є достатньо. Зокрема, десять років тому такі науковці, як Л.П. Червінська [1, с. 49], М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк [2, с. 158], приділяли увагу аспектам мотивації праці персоналу в сільському господарстві у переважній більшості на теоретичному рівні. Через п'ять років вчені А.Ф. Бурик, Н.О. Петренко [3, с. 86], А.П. Воронянська [4, с. 112] узагальнили існуючі теоретичні підходи та намагались зробити акцент на втілення їх на практиці. Проте у працях жодного із науковців не простежувалась окрема схема мотивації найманих працівників саме з HiPo та основні характеристики такого працівника у галузі сільського господарства. Сучасні науковці, всебічно досліджуючи питання мотивації персоналу сільськогосподарських підприємств, зупиняються в основному на матеріальному аспекті, до якого відносять працівників з високим потенціалом розвитку. Ми вважаємо, що дане питання потребує детального вивчення, а тема обраного дослідження є дійсно актуальною.

Мета статті полягає у пошуку складових характеристик найманого працівника з високим потенціалом у галузі сільського господарства, врахування яких сприятиме нарощуванню здібного потенціалу підприємства та водночас

посилюватиме конкурентне середовище найманих працівників у межах організації.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день гідний кадровий потенціал підприємств у галузі сільського господарства України частково втрачений, а той, що й досі працює – не цілком відповідає завданням суттєвого підйому сільського господарства країни. Дійсно, таке твердження є реальним та об'єктивним, тому що, за даними Державної служби статистики, попит та пропозиція робочої сили в Україні у січні-вересні 2015 р. [5] знаходились у межах значного дисбалансу (рис. 1).

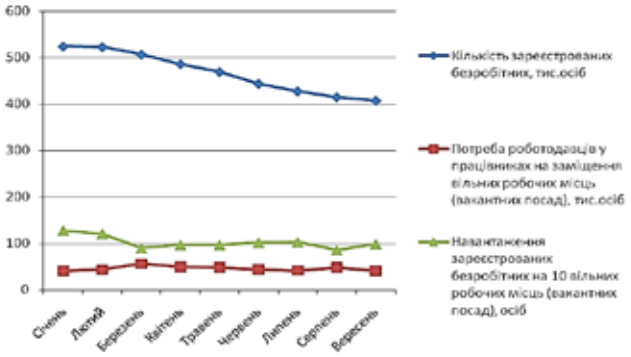


Рис. 1. Динаміка попиту та пропозиції робочої сили в Україні у 2015 році

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

Так, незважаючи на те що кількість зареєстрованих безробітних у січні 2015 р. була на 117 тис. осіб більше, ніж у вересні 2015 р., потреба роботодавців у працівниках на заміщення вільних робочих місць (вакантних посад) залишалась майже однаковою, її різниця склала лише незначний відсоток, зокрема 0,7%. У той час як навантаження зареєстрованих безробітних на 10 вільних робочих місць знизилось на 22,7%. Така ситуація говорить про те, на ринку праці України має місце трудонадлишковий тип кон'юнктури, тому що пропозиція робочої сили перевищує попит роботодавців на працівників.

Дійсно, таке явище є дуже типовим для українських сільськогосподарських підприємств, де періодично виникає дисбаланс між наявною робочою силою і робочими місцями, тобто між попитом і пропозицією праці. Пояснити часткову зайнятість можна двома основними причинами. По-перше, це тимчасовий вихід з ладу частини робочих місць на підприємстві, причому вихід може бути позаплановим, зокрема через аварії, перебої у постачанні сировини, матеріалів, комплектуючих, палива, електроенергії тощо [6, с. 89]. В результаті цього певна кількість найманих працівників протягом конкретного проміжку часу вважається незайнятою. А це говорить про те, що на сільськогосподарському підприємстві виникає тимчасова вимушена незайнятість або внутрішньогосподарче безробіття, що іноді призводить до звільнення працівників та виходу їх на зовнішній ринок праці.

По-друге, можна виділити причину часткової зайнятості на підприємстві у зв'язку із тимчасовою відсутністю працівників на робочих місцях через травми, хвороби, нещасні випадки, прогули або виникнення вакансій у результаті звільнення найманих працівників із різних причин з діючих робочих місць чи введення в дію нових робочих місць. Такими причинами можуть бути вихід на пенсію, призив до Збройних сил країни тощо.

Варто зазначити, коли дисбаланс виникає з першої причини, підприємство намагається зберегти цей резерв робочої сили і не витрачати власні кошти на підготовку, перепідготовку або підвищення кваліфікації нових найманих працівників. Якщо ж має місце друга причина, то це послаблює виробничу дисципліну та водночас погіршує роботу підприємства через тимчасовий дефіцит робочої сили. Отже, за таких умов функціонування та розвитку сільськогосподарських підприємств, актуальним буде застосування упереджувальних заходів даному явищу. Зокрема, упереджувальним заходом щодо забезпечення підприємства відповідним кількісним та якісним складом персоналу є маркетинг внутрішньоорганізаційного ринку праці, тобто сукупність управлінських методів і відносин, які поєднують у єдине ціле основні функції стосовно внутрішньоорганізаційного врівноваження попиту і пропозиції робочої сили, забезпечення поліпшення її якості та підвищення конкурентоспроможності [7, с. 80]. При цьому доцільно відмітити, що відповідно до Концепції комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України на 2010–2015 рр., ключовим питанням були напрями вирішення соціально-демографічних і кадрових проблем країни. Зокрема, припускається, що технологічне переоснащення аграрного комплексу має забезпечити суттєве зростання продуктивності праці персоналу сільськогосподарських підприємств, нарощування її науко- та інтелектоємності. На цій основі мають бути забезпечені сприятливі умови для суттєвого підвищення заробітної плати найманим працівникам у сільськогосподарських підприємствах України. Крім того, покращання соціально-побутових умов найманих працівників, що мешкають у сільській місцевості, та розвиток сільських територій мають відбуватися на підґрунті доходів від податків сільськогосподарських підприємств та інших видів підприємницької діяльності на цій території. Водночас можна виділити і недолік даної програми, зокрема це те, що розвиток сільського господарства та вирішення соціально-економічних і трудових проблем ставляться в залежність від розвитку аграрного бізнесу за умови, що держава здійснює заміну корупційних механізмів на прозору та зрозумілу систему відносин.

За такої постановки питання окремі вчені та фахівці вбачають у перспективі деградацію сільських громад, життєвого середовища та земельно-ресурсної бази країни. У країнах світу, які є лідерами на міжнародних агропромислових ринках, селяни інституційно захищені від руйнівного впливу великого капіталу. Тому вчені-економісти враховують, що формування ефективних економічних і соціальних інститутів у сільській місцевості передбачає перш за все об'єднання зусиль та реальну участь у цьому процесі держави, аграрного бізнесу й сільського населення [7, с. 92]. Об'єднані зусилля, на їх погляд, слід спрямувати на розвиток таких інститутів і форм економічного та соціального життя на селі, які б допомагали реалізовувати нагальні потреби й корінні інтереси переважної частини сільського населення, посилювали ініціативу «знизу», активізували підприємницьку, творчу та інноваційну діяльність селян [8–9]. Саме на це й спрямована діюча Державна цільова програма розвитку українського села до 2015 р. [10].

За проведеними нами дослідженнями було виявлено, що за умов інтеграційних процесів, які відбуваються у світі, все більшого попиту набуває питання працевлаштування найманих працівників з високим потенціалом саме у сільськогосподарських підприємствах. Так, за даними Державної інспекції сільського господарства України, у січні-вересні 2015 р. на сільськогосподарських підприємствах країни 15% серед найманих працівників, які мають HiPo, змінили місце роботи протягом року [11]. Тож постає питання: чи варто керівникам сільськогосподарських підприємств України приділяти більше уваги персоналу з високим потенціалом? На нашу думку, сенс у такому підході дійсно є, тому що такі кадри здатні генерувати додаткові прибутки за умови створення для них гідних умов праці. Однак для роботодавців постає дилема: як саме впізнати таких найманих працівників та мотивувати працювати на конкретному сільськогосподарському підприємстві.

Використовуючи дані Фонду інформаційних технологій та інновацій, нами було встановлено, що останнім часом американські університети відійшли від функції генерації нових знань у галузі сільського господарства, які передавалися суспільству шляхом навчання студентів, проведенням майстер-класів фахівцям справи, наукових публікацій, участі в наукових дискусіях на конференціях і семінарах. Сьогодні вони займають провідне місце на ринку трансферу технологій за допомогою торгівлі ліцензіями, створенням інноваційних центрів, «стартап-компаній», здійснення консультацій та навчання персоналу сільськогосподарських підприємств [12]. При цьому дуже важливим є отримання інформації про створений винахід від творців, що у повній мірі свідчить про винахідницьку активність творчих працівників. Зокрема, університети світового класу мають вражаючі результати управління портфелем університетської інтелектуальної власності дослідницьких університетів. Так, відділ з інтелектуальної власності та група з промислових досліджень Університету Берклі (Каліфорнія) у 2013 р. отримали 119,2 млн. дол. США від ліцензування та передання технологій; офіс із ліцензування технологій Стенфордського університету та офіс із ліцензування технологій Масачусетського технологічного інституту в 2014 р., відповідно, 76,7 млн. дол. США і 54,09 млн. дол. США [13, с. 216]. Більш того, лише ці три дослідницькі вищі навчальні заклади США за один рік створили 94 університетські стартапи. Такі результати переконливо свідчать про розвиток та управління талантом найманих працівників з високим потенціалом.

Так, досліджуючи питання HiPo, варто зазначити, що найпрозорішим, доступним та доречним є тлумачення найманих працівників даної категорії як людей з високим потенціалом. Дійсно, таке визначення є чітким та розкриває сутність застосування даного терміну. Проте поряд із вищезазначеним, важливим є окремий розподіл персоналу з високим потенціалом для кожної галузі. Зокрема, акцентуємо увагу на тому, що цей потенціал позначає конкретні речі, і кожен керівник розуміє під ним щось своє. Ключовим для визначення поняття High Potential став звіт McKinsey and Company 1997 р. «Війна за таланти». Саме після нього робота з людськими ресурсами стала більш значущою. Він змінив ставлення до персоналу з погляду кількості.

У середньому HiPo становлять від 2% до 5% всієї аудиторії. Такі люди існували завжди, просто раніше їх називали по-іншому – «відмінники», «стахановці», «передовики праці». Зазначимо, продуктивність HiPo залежить від наявності так званого людського фактора. Наприклад, у промисловості та сільському господарстві вони не будуть давати такого зростання, як у торговельній сфері, де 10% найманих працівників можуть приносити до 50% всього прибутку. Проте якщо мають місце інвестиції на конкретному сільськогосподарському підприємстві, наявність працівників з HiPo повинна бути обов'язковою, що, відповідно, впливатиме на ефективне функціонування організації.

Постає питання: чому саме наймані працівники з високим потенціалом так важливі для розвитку підприємств у галузі сільського господарства? Відповіддю на дане питання будуть слугувати результати дослідження, що були проведені групою науковців, яку очолив доктор Вільям Бейлі [14]. Так, згідно з дослідженнями The Bailey Group Research, було встановлено, що продуктивність праці найманих працівників з HiPo на 21% вище, ніж у інших працівників. Більш того, за дослідженнями SHL Talent Measurement було додатково виявлено, що виручка сільськогосподарського підприємства,

яке очолює керівник з HiPo, зростає вдвічі швидше [15]. Але при цьому 46% керівників у галузі сільського господарства не використовують конкретний системний процес для виявлення HiPo.

Аналізуючи вищенаведені дані, можемо говорити про те, якщо навіть конкретне сільськогосподарське підприємство працює з продукцією або послугами, на які є доволі високий попит, а рентабельність організації реально підвищується, все одно доцільно мати у штаті таку особу, яка допомагатиме як будувати схему продажу чи реалізації послуг, так і вдосконалювати існуючий механізм функціонування підприємства. У такому випадку наймані працівники з HiPo – це не просто сучасний бренд, чи модне слово, а це дійсно особи, які необхідні всім підприємствам у різних галузях економіки. Основне завдання, яке буде доцільним для вирішення керівника сільськогосподарського підприємства щодо даного питання, – це процентне співвідношення таких працівників у штатному розкладі.

За проведеними нами дослідженнями було з'ясовано, що в Україні керівники сільськогосподарських підприємств дуже часто плутають поняття «високий потенціал» (High Potential) з лідерством. Так, на підприємстві у галузі сільського господарства може бути найманий працівник з високим потенціалом, який сумлінно робить свою роботу, при цьому він не є лідером (рис. 2). Варто акцентувати увагу, що лідерство має позитивний вплив на кінцевий результат пошуку та розпізнавання найманих працівників з HiPo.

Запропоновані нами складові характеристики найманого працівника з високим потенціалом сприятимуть нарощуванню здібного потенціалу підприємства та водночас посилюватимуть конкурентне середовище найманих працівників у межах організації. Чим вище зазначені показники найманого працівника (рис. 2), тим вище ймовірність, що на сільськогосподарському підприємстві працює найманий працівник з HiPo.

Враховуючи дані джерел [14; 15], які узагальнили офіційні дослідження і дійшли аргументованого висновку, можемо стверджувати, що найбільше «лідерів майбутнього» можна знайти у Бразилії, Індії, Мексиці, Туреччині та Швейцарії. Крім того, лідерів також варто шукати в Австралії, Великобританії,

Німеччині, Гонконзі та США. Це говорить про те, що перед Україною має бути поставлена мета нарощувати здібний потенціал, особливо для галузі сільського господарства, адже Україна – аграрна країна.

На рис. 2 ми бачимо, що для працівника з високим потенціалом (HiPo) обов'язково має бути присутня мотивація у заробітній платі, кар'єрному рості, в цікавому завданні. Причому, на нашу думку, саме третя складова є найважливішою. Пояснити це можна тим, що HiPo усвідомлюють: заробити гроші можна по-різному. Саме тому такі працівники дуже часто виконують конкретну роботу для того, щоб отримувати від неї задоволення. Зокрема, якщо порівнювати в Україні виробничі сільськогосподарські підприємства і консалтингові організації з питань сільського господарства, то можна простежити тенденцію до значного збільшення якісного складу найманих працівників з HiPo у консалтингових організаціях. Так, у 2015 р. в консалтингових організаціях з питань сільського господарства налічується 26,7% працівників з HiPo, у той час як на сільськогосподарських підприємствах України їх частка складає лише 4% [5; 11]. Ми вважаємо, що таке співвідношення обумовлене тим, що саме консалтинг наймані працівники з високим потенціалом вважають доволі цікавим засобом отримання прибутку.

Наступним глобальним питанням, яке потребує дослідження, виступає процес та джерела пошуку працівників з високим потенціалом. Так, якщо керівник сільськогосподарського підприємства ставить за мету тактичне завдання, то оптимальним вирішенням його буде перетягнути працівника з HiPo з іншої організації. Але тут можна зіткнутися із такою проблемою: справжній HiPo ніколи не зрадить свого керівника, якщо його керівник розумно мотивує і тримає цінного працівника. Тому, по-перше, на підприємство може прийти не HiPo, а по-друге, керівнику точно доведеться за нього переплатити.

Рис. 2. Складові характеристики найманого працівника з високим потенціалом (HiPo) у галузі сільського господарства
Джерело: власна розробка

Якщо міркувати стратегічно, то керівнику сільськогосподарського підприємства або ж працівнику по роботі з персоналом потрібно звернутись до вищих навчальних закладів і почати набір найманих працівників звідти. На рівні ВНЗ можна наймати HiPo у великому обсязі, бо студенти та випускники ще взагалі не усвідомлюють свого потенціалу. Однак при цьому доцільно застосувати три основні способи взаємодії зі студентами: глибока інтеграція з навчальними закладами, її повна відсутність або ж поєднання двох зазначених способів. Глибока інтеграція – у переважній більшості випадків не є вдалим рішенням, вищі навчальні заклади пристосовані навчати студентів, але не працевлаштовувати їх, тому будь-які спроби створити свою кафедру будуть не із легких. На нашу думку, найбільш оптимальним буде третій спосіб. Ніщо не може завадити керівництву сільськогосподарського підприємства приходити в окремий навчальний заклад з лекціями, займатися просуванням в соціальних мережах, брати участь у змаганнях, в яких обирають кращих студентів з десятків закладів по всій країні.

Після того як керівник сільськогосподарського підприємства обрав найманих працівників з високим потенціалом для роботи, виникає питання, як саме працювати з такими особами. Зазначимо, що High Potential на 50% залежить від природних даних і на 50% – від зусиль людини. Так, якщо з двох найманих працівників тільки один є HiPo, але він не намагається розвиватися, а інший, навпаки, докладає великих зусиль для власного розвитку, то з часом можна буде простежити таку закономірність, що відмінність між двома найманими працівникам зникне.

Варто також усвідомлювати й те, що у штатному розкладі сільськогосподарського підприємства одразу не з'явиться 2–5% найманих працівників з HiPo. Пояснити це можна саме специфікою сільськогосподарського виробництва. Поряд з цим доцільно відмітити, що у таких міжнародних консалтингових компаніях, як McKinsey and Company, Boston Consulting Group, Bain and Company, цей відсоток надто високий і може сягати 50–70% від загальної кількості найманих працівників підприємства [16–18]. Проте в окремих компаніях їх може не бути взагалі. Враховуючи міжнародний досвід сільськогосподарських підприємств, ми хочемо підкреслити, що для керівників організацій у галузі сільського господарства доцільно мати у штаті найманих працівників з HiPo з перших днів роботи підприємства. Втілення відтворювальної функції таких працівників, зокрема розвиток HiPo, – це питання десятків років, але в першу чергу необхідно створити інструмент залучення таких працівників саме у сільськогосподарське підприємство. Причому якщо на підприємстві буде лише дві або три особи з високим потенціалом, то вони будуть постійно висувати вимоги управлінцям, керувати ними. Для уникнення таких ситуацій актуальним буде створення конкуренції в межах організації, тобто залучення більшої кількості штатних одиниць з високим потенціалом.

Для відбору персоналу з високим потенціалом у сільськогосподарське підприємство обов'язково повинні залучатися фахівці-практики. Розповсюдженим завданням для претендентів виступає конкретна ситуація з практичної діяльності підприємства. Тестування таких претендентів лише відштовхує, тому їм набагато важливіше розповісти про те, що вони будуть робити, які завдання перед ними стоятимуть. На наш погляд, зручним для роботи з працівниками із високим потенціалом є використання реальних кейсів, щоб кандидати зрозуміли, на чому спеціалізується сільськогосподарське підприємство.

Для інтеграції працівників із HiPo необхідно створювати програми швидкого розвитку. Так, якщо це молоді працівники, то актуальними будуть програми розвитку персоналу, які протягом двох-трьох років готують цих працівників до керівних посад. Зокрема, цікавим прикладом можуть бути такі програми стажування, як у банківській сфері I Choose Alfa від «Альфа-Банку» або Mars Leadership Development Program.

Інколи на підприємствах сільського господарства окремих регіонів України може мати місце тенденція до скорочення кількісного складу найманих працівників з високим потенціалом. За таких обставин керівникам сільськогосподарських підприємств даної місцевості необхідно об'єднатися з керівниками підприємств-конкурентів для того, щоб спільно працювати в пошуку та розвитку найманих працівників з високим потенціалом в межах конкретного завдання чи поставленої мети. Особливо це стосується ситуації, коли необхідно розповсюдити вироблену сільськогосподарську продукцію підприємства або ж знайти канали збуту для перепродажу продукції тощо.

Висновки. Таким чином, наймані працівники з HiPo – це особливий персонал підприємств у галузі сільського господарства, для яких завжди була, є та буде необмежена кількість спокус з боку інших організацій. Але у теперішніх умовах євроінтеграційних процесів, які характеризуються постійною зміною зовнішніх факторів, зростанням ризику діяльності сільськогосподарського підприємства, наймані працівники з високим потенціалом – це саме ті особи, які будуть сприяти отриманню на підприємстві максимального прибутку. Нами було доведено, що у переважній більшості випадків такі фахівці можуть бути вмотивовані винагородами, бонусами, цікавим завданням тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Червінська Л.П. Мотивація трудової діяльності в аграрній сфері: [монографія] / Л.П. Червінська. – К.: ПАРАПАН, 2003. – 322 с.

2. Малік М.Й. Кадровий потенціал аграрних підприємств: управлінський аспект: [монографія] / М.Й. Малік, О.Г. Шпикуляк. – К.: Інститут аграрної економіки, 2005. – 368 с.
3. Бурик А.Ф. Формування мотивації праці в аграрних підприємствах: [монографія] / А.Ф. Бурик, Н.О. Петренко. – Умань: Сочинський, 2009. – 179 с.
4. Воронянська А.П. Мотивація праці в сільськогосподарських підприємствах: [монографія] / А.П. Воронянська. – Полтава: Полтав. ун-т спожив. кооп. України, 2008. – 141 с.
5. 5. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/rp/sz_br/sz_br_ u/piprs_2015_u.htm.
6. Мельник С.В. Проблеми зайнятості сільського населення та шляхи їх вирішення / С.В. Мельник, Г.Б. Кошелева, І.В. Ретівцев // Український соціум. – 2012. – № 2 (41). – С. 87–94.
7. Павлюк Т.І. Проблеми зайнятості сільського населення в Україні / Т.І. Павлюк // Економіка України. – 2013. – № 8 (621). – С. 77–83.
8. Концепція комплексної державної програми реформ та розвитку сільського господарства України. – 2010 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.minargo.gjv.ua/page/?11044.
9. Решитько Т.В. Проблеми розширення сфери зайнятості сільського населення / Т.В. Решитько [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.kntu.kr.ua/ doc/zb_19_ okon/stat_19/24?pdf.
10. Про затвердження Державної цільової програми розвитку українського села на період до 2015 р.: Постанова Кабінету міністрів України від 19.09.2007 р. № 1158 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/1158-2007-%D0%BF.
11. Державна інспекція сільського господарства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.disgu.gov.ua/.
12. The Information Technology and Innovation Technology Foundation (2013). 25 Recommendations for the 2013 America Competes Act Reauthorization [Electronic resource]. – The mode of access: http://www.itif.org/publications/25-recommendations-2013-americacompetes-act-reaauthorization.
13. Павленко А.Ф. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні: [монографія] / А.Ф. Павленко [та ін.]; за заг. ред. д.е.н., проф. А. Ф. Павленка та д.е.н., проф. Л.Л. Антонюк. – К.: КНЕУ, 2014. – 350 с.
14. The Bailey Group Research, March 2015 [Electronic resource]. – The mode of access: http://bailey.chem.uconn.edu.
15. SHL Talent Measurement Survey, 2015 [Electronic resource]. – The mode of access: https://www.cebglobal.com/shl/us/expertise/consulting-services.
16. What it takes to deliver breakthrough customer experiences. – 2015. – November [Electronic resource]. – The mode of access: http://www.mckinsey.com/insights.
17. Our Solutions for employment Hipo, 2015. – October [Electronic resource]. – The mode of access: http://recruiters.top-consultant.com/uk/clientcentre/about.aspx.
18. Careers, 2015. – November [Electronic resource],. – The mode of access: http://www.bain.com/offices/moscow/en_us/careers/index.aspx.

УДК 338.931

Клюс Ю.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноукраїнський національний університет
імені Володимира Даля

СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

CREATION OF CORPORATE SYSTEM OF INNOVATIONAL REGULATION IN THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність створення команди проекту корпоративної системи управління інноваціями, розроблено функціональні обов'язки всіх членів цієї команди та їх повноваження; розглянуто моделювання корпоративної системи управління інноваціями; запропоновано використання матриці розподілу адміністративних завдань управління.

Ключові слова: проект, інновація, підприємство, відділ, структура.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность создания команды проекта корпоративной системы управления инновациями, разработаны функциональные обязанности всех членов этой команды и их полномочия; рассмотрено моделирование корпоративной системы управления инновациями; предложено использование матрицы распределения административных задач управления.

Ключевые слова: проект, инновация, предприятие, отдел, структура.

ANNOTATION

In the article the expediency of creation of corporate project management innovations developed functional duties of all members of this team and their powers; Modeling corporate innovation management; The use of matrix management division of administrative tasks.

Keywords: design, innovation, enterprise, department structure.

Постановка проблеми. Підвищення ефективності впровадження нових технологій в господарський оборот в сучасних умовах неможливо без оцінки рівня інноваційного потенціалу. Однією з особливостей світового науково-технічного розвитку стало створення великих корпоративних структур, у зв'язку з чим особливої актуальності набуває проблема формування корпоративної системи управління інноваціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем управління інноваціями на підприємстві присвячено достатньо наукових робіт зарубіжних та вітчизняних вчених. Так, наприклад, впливу людського фактору на інноваційний розвиток присвятила свої дослідження Н.Ф Вишнякова [1]. Теоретичні аспекти системного моделювання інноваційного розвитку знайшли своє висвітлення у роботах Ю.А. Маленкова [2] та Р. Нельсона [3]. Аналізу внутрішніх факторів інноваційного розвитку підприємства значну увагу приділяють К. Крістенсен і М. Рейнор [6]. Однак ще недостатньо науково-методологічних та методичних напрацювань стосовно формування саме корпоративної системи управління інноваціями.

Виклад основного матеріалу дослідження. Формування корпоративної системи управління інноваціями починається з прийняття керівництвом підприємства в особі генерального директора рішення про відкриття проекту з формування такої системи.

Команда проекту створюється керівником проекту, якому замовник (генеральний директор підприємства) делегує права з управління проектом в обсязі, визначеному трудовим контрактом.

Керівником проекту призначається керуючий, що займає постійну посаду в команді проекту і наділений повноваженнями в галузі прийняття рішень.

Документами, що регламентують питання управління проектом, є трудовий договір і типова посадова інструкція, що оформлена відносно здобувача на посаду керівника. Для формування управлінської команди особлива увага приділяється складанню контрактів:

– гендиректора з кожним з топ-менеджерів, де прописуються всі відповідальності, права, соціальні гарантії;

– «по горизонталі» – про характер взаємодії членів команди між собою.

Контракти фіксують досягнуті між сторонами угоди щодо здійснення або всього комплексу, або окремих робіт і послуг, пов'язаних з підготовкою, розробкою, реалізацією проекту та управлінням ним, а також умови їх виконання.

Керівник проекту на початковому етапі виконує функції менеджера проекту, тобто здійснює загальне керівництво проектом, контролює його основні параметри і координує діяльність членів команди.

Він визначає необхідну кількість фахівців – членів команди, їх кваліфікацію, проводить відбір і наймання працівників.

Необхідне програмно-інформаційне забезпечення (супроводження) проекту ведеться силами підрозділів підприємства. Дані операції є разовими, але вимагають періодичного оновлення, що диктується тенденціями ринку програмних продуктів.

Команда проекту має усі притаманні соціальній групі якості і характеристики. Як фор-

мальна група вона займає певне місце в структурі організації, має закріплені функції та обов'язки, користується формальними каналами інформації. Як неформальна група вона досить стійка до криз і конфліктів, користується різними неформальними зв'язками та інформаційними каналами.

Метою команди проекту є створення корпоративної системи управління інноваціями, яка б мала достатню здатність адаптуватися для того, щоб продовжувати свою ефективну діяльність і в перспективі.

Для організації ефективної роботи команди проекту здійснюється орієнтація на спільно-індивідуальний тип командної діяльності, який має на увазі мінімізацію взаємодії між учасниками праці. Кожен з них виконує свій обсяг робіт. Специфіка діяльності задається індивідуальними особливостями. Для людей характерна висока ініціативність, орієнтація на результат

Таблиця 1

Вимоги, необхідні якості й основні функції

Посада	Кваліфікаційні вимоги		Основні функції
Керівник проекту	1. Наявність вищої освіти (технічна або економічна) 2. Наявність досвіду роботи на керівних посадах не менше трьох років. 3. Знання методології управління проектами відповідно до міжнародних стандартів.		1. Здійснення управління проектом в процесах ініціації, планування, виконання, контролінгу, завершення проекту.
Адміністратор проекту	1. Наявність вищої освіти. 2. Наявність досвіду координаційної роботи не менше одного року. 3. Знання основ діловодства.		1. Забезпечення діловодства та документообігу по проекту. 2. Збір, обробка та облік інформації про виконання проекту. 3. Організація робочих зустрічей проектної групи. 4. Підготовка звітності по проекту.
Робоча група	Спеціаліст Відділу координації людського потенціалу	1. Вища освіта. 2. Досвід профільної роботи не менш п'яти років. 3. Досвід керуючої роботи не менш трьох років. 4. Наявність таких якостей, як активність та ініціативність	1. Виконання робіт за функціональними обов'язками відповідно до плану проекту. 2. Надання звітів, довідок за результатами виконаних робіт за своїми функціональними обов'язками.
	Спеціаліст УЕФ		
	Спеціаліст ВУ		
	Спеціаліст ВОРІТ		
	Спеціаліст УМіП		
	Спеціаліст Групи інноваційного розвитку		
	Спеціаліст Наглядової Ради за діяльністю СКУІ		

Умовні визначення: УЕФ – управління економікою і фінансами; ВУ – виконавче управління; ВОРІТ – відділ організаційного розвитку інформаційних технологій; УМіП – управління маркетингу і продажів; СКУІ – система корпоративного управління інноваціями

Таблиця 2

Матриця відповідальності

Основні етапи	Керівник проекту	Адміністратор проекту	Робоча група						
			1	2	3	4	5	6	7
1. Діагностика наявної ситуації і виявлення необхідності внесення коректив	У!,С	D,K,C	I,O						
2. Узгодження і підготовка загального пакету документів		K,C	Z						
3. Підготовка і проведення наради керівництва щодо розгляду цілей і завдань, пов'язаних з впровадженням СКУІ підприємства	C	P	M,O						
4. Якщо це необхідно – проведення навчання керівного складу з урахуванням тих змін в роботі, які будуть потрібні після впровадження на підприємстві СКУІ	I,C	O,K	A	Z	Z	A	Z	A	Z
5. Інформування працівників про цілі та у триманні майбутніх змін у роботі	I,P,C	K,D	D,O,Z						
6. Створення організаційної структури або зміна існуючої	У!,С	D,K	D			D,P,A	D		
7. Впровадження СКУІ зі зворотним зв'язком, постійний поточний контроль, моніторинг	У!,С	D,P,C	D,O,M,Z						

Умовні позначення: 1– Фахівець Відділу координації людського потенціалу; 2 – Спеціаліст УЕФ; 3 – Спеціаліст ВУ; 4 – Спеціаліст ВОРІТ; 5 – Спеціаліст УМіП; 6 – Спеціаліст Групи інноваційного розвитку; 7 – Спеціаліст Наглядової Ради за діяльністю СКУІ; У! – Участь у прийнятті рішення з правом вирішального голосу; D – участь у прийнятті загального рішення; Я – одноосібне ухвалення рішення; П – планування виконання завдання; О – організація виконання завдання; Д – координація виконання завдання; А – активне виконання завдання; С– контроль; М – підготовка матеріалів, необхідних для вирішення завдання; Т – виконання завдання.

і індивідуальні досягнення. Такі співробітники схильні самостійно розробляти способи досягнення мети і способи ефективно діяти в ситуації внутрішньоорганізаційної конкурентності.

Важливо враховувати, що команда – це завжди тимчасове явище! А це означає, що кожен член команди укладає контракти рівно на термін, який необхідний для досягнення шуканого стану організації. Якщо воно досягнуто – дію укладених контрактів завершується, і треба починати заново. Чи не продовжувати, а знову продумувати цілі руху вперед, шукати нові інтереси, прописувати все заново – весь процес проходить з нуля.

Для отримання найбільш вигідних результатів відбір учасників проекту та укладання контрактів проводиться на конкурсній основі, шляхом організації підрядних торгів, конкурсів, тендерів. Вимоги, що пред'являються до учасників проекту корпоративної системи управління інноваціями, необхідні якості й основні функції наведено в таблиці 1.

Для моделювання процесу управління проектом пропонуємо використовувати матрицю розподілу адміністративних завдань управління (РАЗУ), що наведено у вигляді таблиці 2.

Особливу увагу в процесі моделювання корпоративної системи управління інноваціями приділяється забезпеченню наявності єдиної системи якості проекту, відповідної сучасним міжнародним вимогам. Забезпечення якості включає процес безперервного навчання кадрів. Персонал, відповідальний за виконання конкретних завдань, має бути кваліфікований на основі відповідних освіти, підготовки і досвіду. Для ефективного управління якістю необхідна система матеріальної і моральної мотивації.

Якщо система управління якістю функціонує не досить ефективно – це відображення неефективного управління персоналом, тому що персонал або недостатньо професійно підготовлений, або він недостатньо мотивований, або керівництво не відповідає рішенню проблем якості.

Отже, управління персоналом ефективно настільки, наскільки успішно співробітники організації використовують свій потенціал для реалізації загальної мети. Враховуючи, що в сучасних умовах однією з найважливіших і навіть основною метою стає якість, система управління персоналом має бути пов'язана з якістю, бути адекватною системі менеджменту якості, базуватися на тих же принципах і засадах.

Усі процедури забезпечення якості проекту ґрунтуються на документально зафіксованих фактах. Забезпечується наскрізний облік і аналіз витрат, пов'язаних із забезпеченням запланованого рівня якості проекту.

Таким чином, організація управління якістю в процесі моделювання корпоративної системи управління інноваціями передбачає:

– підготувати та провести сертифікацію Системи якості відповідно до вимог МС ІСО серії 9001;

– забезпечити виконання організаційно-технічних заходів по якості;

– забезпечити реалізацію цільових програм щодо поліпшення якості, в тому числі творчих груп;

– розробити та розтиражувати документацію (політика підприємства, управління якістю, методологічні інструкції, випуск звітів з аналізу Системи якості) за системою якості;

– провести навчання керівників і фахівців за системою управління якістю;

– залучити працівників в управління шляхом делегування їм повноважень і довіри та оцінювання ефективності їх роботи методами матеріального стимулювання (уповноважені представники керівництва, відповідальні за розробку, впровадження і підтримку системи якості).

Далі необхідно приділити увагу особливостям проекту, які в майбутньому зумовлять успіх або провал проекту.

По-перше, це час і вартість впровадження. Необхідно виразне розуміння того, що процес впровадження описуваної технології формування корпоративної системи управління інноваціями може розтягнутися надовго. Має бути проведена діагностика наявної ситуації, виявлення необхідності внесення коректив, сам процес впровадження, вдосконалення корпоративної системи управління інноваціями. Нарешті, має бути організований процес моніторингу. У зв'язку з цим виникають такі ризики.

– Ризик помилки прийняття рішення про формування корпоративної системи управління інноваціями, на думку автора, практично зведений до нуля. Всі основні ризики цього вибору, а саме відсутність у керівництва підприємства цілісної довгострокової стратегії у сфері інноваційного розвитку, масштабу бізнесу підприємства, занижена оцінка керівництвом компанії-замовника масштабів організаційних перетворень в компанії, переоцінка замовником можливостей корпоративної системи управління інноваціями підприємства – зведені до нуля.

– Ризиками етапу планування прийнято вважати нереальні планові терміни і бюджет, які, в свою чергу, можуть бути обумовлені неготовністю замовника частково адаптувати свої вимоги до функціональних можливостей системи. Даний ризик теж може бути визнаний мінімальним, оскільки в проекті задіяні кваліфіковані спеціалісти, відповідальні кожен за свій напрямок (фахівці в області персоналу – за інноваційну культуру і кадровий потенціал, економісти – за фінансово-економічний потенціал та ін.).

– Ризики впровадження, можна поки тільки припустити, що всі кроки проектувальників, пов'язані з аналізом, вибором постачальників, плануванням робіт в проекті, а також наявність сильної команди в майбутньому зведе ризики етапу впровадження до мінімуму.

Облік ризику при оцінці інвестиційного проекту здійснюється за допомогою включення в

ставку порівняння (дисконтування) поправки на ризик при розрахунках фінансових результатів проекту. У даному проекті рівень ризику кваліфікується як низький і рекомендується поправка на ризик у розмірі 5%.

По-друге, важливо врахувати ризики в управлінні трудовим потенціалом на підприємстві, пов'язані як з прямими, так і з непрямими втратами. Найбільш очевидні прямі фінансові втрати, пов'язані з неокупними витратами на перенавчання співробітників, низькою якістю продукції внаслідок непрофесіоналізму працівників, витратами на пошук кадрів необхідної кваліфікації, виявлення непрямих (опосередкованих) втрат, які, як правило, є результатом невірно організованого найму кадрів, високого рівня плинності і неповного використання знань і умінь працівників.

Істотна особливість управління трудовим потенціалом полягає в тому, що багато управлінських рішень в цій області вживаються в умовах значної невизначеності. Практично неможливо передбачити, наприклад, тривалість адаптації до колективу новоприйнятих працівників, коливання трудової мотивації і творчої активності, падіння працездатності в результаті погіршення здоров'я, виникнення конфліктних ситуацій тощо. Особа, яка приймає рішення, змушена спиратися на оцінки ймовірності виникнення подібних обставин. Проте слід враховувати, що для досягнення прийнятної точності таких оцінок потрібний дуже значний обсяг інформації про умови наступів цих подій. Її наявність дозволяє істотно знизити невизначеність і суб'єктивність прийнятих рішень, а отже – точніше визначити ймовірність виникнення ризику і пов'язаного з ним збитку.

Для того щоб мінімізувати ймовірність упущення значущих для управління трудовим потенціалом ризиків, необхідно спиратися на зміни в стані компонентів, що визначають досягнутий рівень трудового потенціалу.

Таким чином, що проект носить внутрішньокорпоративний характер, має стратегічну спрямованість, основних ризиків буде два: фінансування і «людський фактор». Тут необхідно враховувати два моменти. По-перше, без людей нічого не робиться, і чим краще вони розуміють, що від них очікується, тим менше ймовірність того, що вони зроблять що-небудь не так. По-друге, для досягнення оперативних цілей необхідно виконати конкретні завдання, що, в свою чергу, потребує наявності цілком конкретних професійних навичок, якими повинні володіти працівники, наявні в розпорядженні підприємства.

Для страхування від негативного ефекту впроваджуваного проекту виділяється такі етапи у реалізації проекту, як «Діагностика наявної ситуації та виявлення необхідності внесення коректив» і «Проведення навчання керівного складу», покликані спланувати формування корпоративної системи управління інноваціями.

Отже, можна виділити три основних фактори, що визначають успіх даного проекту в цілому.

Фактор 1. Мета проекту повинна бути дуже добре визначена і орієнтована на бізнес-результати.

Фактор 2. Необхідна постійна оцінка ефективності проекту, отриманих знань. Потрібно відстежити різницю результатів «до проекту» і «після проекту». Оцінюватися повинні результати, безпосередньо пов'язані з поставленими цілями.

Фактор 3. Необхідне залучення в проект керівництва компанії і постійна підтримка з його боку. Це один з найважливіших чинників.

Висновки. Таким чином, при моделюванні формування корпоративної системи управління інноваціями особлива увага приділяється наступним моментам: вирішенню організаційних питань відкриття проекту та формування проектної групи; забезпечення наявності єдиної системи якості проекту; оцінці, обліку, страхування ризиків проекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишнякова Н.Ф. Креативная акмеология / Н.Ф. Вишнякова. – Мн.: РНВШ при БГУ, 2006. – Т. 1. – 314 с.
2. Маленков Ю.А. Новый российский менеджмент корпоративных структур // Образование и Бизнес. – 2010. – № 27 (51). – С. 18–23.
3. Нельсон Р. Эволюционная теория экономических изменений / Р. Нельсон, С. Унтер. – М.: Дело, 2002. – 234 с.
4. Плетнев К.И. Инновационная экономика и интеграционные процессы / К.И. Плетнев // Инновации. – 2003. – № 6.
5. Хорват П. Сбалансированная система показателей как средство управления предприятием / П. Хорват // Проблемы теории и практики управления. – 2010. – № 4. – С. 20–25.
6. Кристенсен К., Рейнор М. Решение проблемы инноваций в бизнесе. Как создать растущий бизнес и успешно поддерживать его рост / К.М. Кристенсен, М.Е. Рейнор; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2004. – 290 с.

УДК 339.138

Ковінько О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Мала А.Л.
студент-магістрант
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕБРЕНДИНГУ У МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ

FEATURES APPLICATION OF REBRANDING MARKETING STRATEGIES IN DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено ступінь вивченості ребрендингу в науковій літературі, проаналізовано його місце в маркетинговій стратегії вітчизняного підприємства. Ребрендинг розглядається як ефективний інструмент підвищення лояльності споживачів, розширення цільової аудиторії, отримання конкурентних переваг і як засіб утримання та посилення позицій підприємства на ринку. Визначено етапи проведення ребрендингу та напрями його здійснення. Проаналізовано існуючі типи ребрендингу в залежності від глибини запланованих змін. Визначено відмінні особливості здійснення ребрендингу на вітчизняних підприємствах, розуміння яких є однією з необхідних умов стійкого і довгострокового існування компанії на ринку.

Ключові слова: бренд, ребрендинг, позиціонування, репозиціонування, ренеймінг, рестайлінг.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена степень изученности ребрендинга в научной литературе, проанализировано его место в маркетинговой стратегии отечественного предприятия. Ребрендинг рассматривается как эффективный инструмент повышения лояльности потребителей, расширения целевой аудитории, получения конкурентных преимуществ и как средство удержания и усиления позиций предприятия на рынке. Определены этапы проведения ребрендинга и направления его осуществления. Проанализированы существующие типы ребрендинга в зависимости от глубины запланированных изменений. Определены отличительные особенности осуществления ребрендинга на отечественных предприятиях, понимание которых является одним из необходимых условий устойчивого и долгосрочного существования компании на рынке.

Ключевые слова: бренд, ребрендинг, позиционирование, репозиционирование, ренейминг, рестайлинг.

ANNOTATION

Degree of knowledge and researchers in the scientific literature about trademark rebranding is investigated in the article. The place of rebranding in a marketing strategy is analysed. Rebranding is considered as an effective tool of increasing customer loyalty, extension of the target audience, receiving competitive advantages, and as a tool of retaining and strengthening of the company position on the market. Stages of rebranding were identified, as well as the directions for its implementation. Types of rebranding, depending on the depth of the planned changes is analyzed. Rebranding features in domestic enterprises are defined, which understanding is one of the necessary condition for a long-term success of a company on the market.

Keywords: brand differentiation, rebranding, positioning, repositioning, renaming, restyling.

Постановка проблеми. Останнім часом економіка потерпає від частих кон'юнктурних змін, тому вітчизняним підприємствам необхідно постійно підлаштовуватись під них, щоб втриматися на досягнутих позиціях чи вийти на новий рівень. Ефективним способом виживання на ринку для підприємств є використання такого ефективного інструментарію стратегічного маркетингу, як ребрендинг.

Ребрендинг, тобто оновлення, оживлення та удосконалення бренду компанії, розширення його аудиторії і, головне, підвищення його ефективності є досить поширеним явищем в багатьох підприємствах. Ребрендинг коштує дорого, і від правильності його проведення залежить майбутнє підприємства. У результаті успішного ребрендингу бренд виходить на новий етап розвитку, відбувається його оновлення, що веде до зростання лояльності, розширення цільової аудиторії та до посилення диференціації бренда, що, як наслідок, робить бренд більш ефективним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні є досить поширеним дослідження ефективності ребрендингу, його суті та інструментаріїв. С. Кумбер, Дж. Траут, А. Ауфрайтер, Д. Ельзінг, Є. Хірш, Ф. Ванг, В. Савонь та Дж. Громарк зробили значний науковий внесок, досліджуючи зв'язок розвитку компанії з брендингом та ребрендингом. Серед вітчизняних науковців найбільш значимими є праці О.С. Тєлєтова, С.М. Махнуші, К. Линник, О.Г. Овчиннікової.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ребрендингом називають зміну бренду з метою стимулювання зміни відношення споживачів до нього, завданням якого є створення довгострокової позитивної тенденції зростання бренду на ринку. Виникає велика проблема в розумінні ребрендингу як процесу, оскільки більшість людей під терміном «ребрендинг» розуміють зміну логотипу. Це не зовсім вірно, оскільки ребрендинг є більш глибоким процесом. Він може передбачати як зміну зовнішніх ідентифікаторів, так і зміни концептуального характеру – місії, позиціонування бренду на ринку [3, с. 12].

Мета ребрендингу – трансформувати образ підприємства і наблизити його до ідеального образу в сприйнятті цільової аудиторії відповідно до їх вподобань.

Ребрендинг сприяє приведенню бренду у відповідність з поточним станом бізнесу і планами компанії, припускає зміни у всіх бренд-комунікаціях: від упаковки до рекламних матеріалів. В результаті ребрендингу повної ліквідації старого бренду, як правило, не відбувається. Ребрендинг допомагає бренду еволюціонувати. Отримавши оновлені комунікації і оболонку, бренд може стати істотно свіжішим, емоційнішим. Він отримує нові сили, знаходить нові якості, стає привабливішим для наявних клієнтів і завойовує нових.

Незначні зміни у візуальних елементах чи рекламній політиці не будуть ребрендингом. Ребрендинг – це завжди тотальний перегляд майже всіх атрибутів бренду. Економіка, як й інші сфери життя, схильна до моди. Іноді всі майже в один і той же час починають проводити ребрендинг, не замислюючись про те, чи потрібний він [1, с. 80].

Ребрендинг слід проводити в наступних випадках:

– проводиться репозиціювання (зміна якості або статусу товару/послуги);

– необхідна зміна думки і ставлення споживачів до торгової марки, бренду;

– розвиток бізнесу, зміна бізнес-основи підприємства, залучення коштів;

– необхідна зміна управлінської моделі;

– є розмивання існуючого бренду;

– необхідність відповідати високій швидкості технологічних інновацій та зміни у запитах;

– гостро відчутний пік життєвого циклу компанії, товару або послуги [6].

Чимало вчених, що займались вивченням ребрендингу, виділяють власні етапи проведення ребрендингу. На основі проведеного аналізу їхніх праць нами було створено власний алгоритм проведення ребрендингу (рис. 1).

Рис. 1. Алгоритм проведення ребрендингу

Необхідною умовою проведення ефективного ребрендингу є супроводження його комплексом заходів з підвищення ефективності діяльності підприємства. Адже, згідно із завданнями, які виконує ребрендинг, результатом його проведення є оновлений бренд, який відрізняється від конкурентів і має сприяти залученню нових споживачів, що стануть постійними клієнтами [2, с. 145].

Під час ребрендингу необхідно зберегти ті елементи, що сприймаються споживачами як переваги і сильні сторони бренду в порівнянні з конкурентами, і відмовитися від тих властивостей бренду, які сприяють його згасанню.

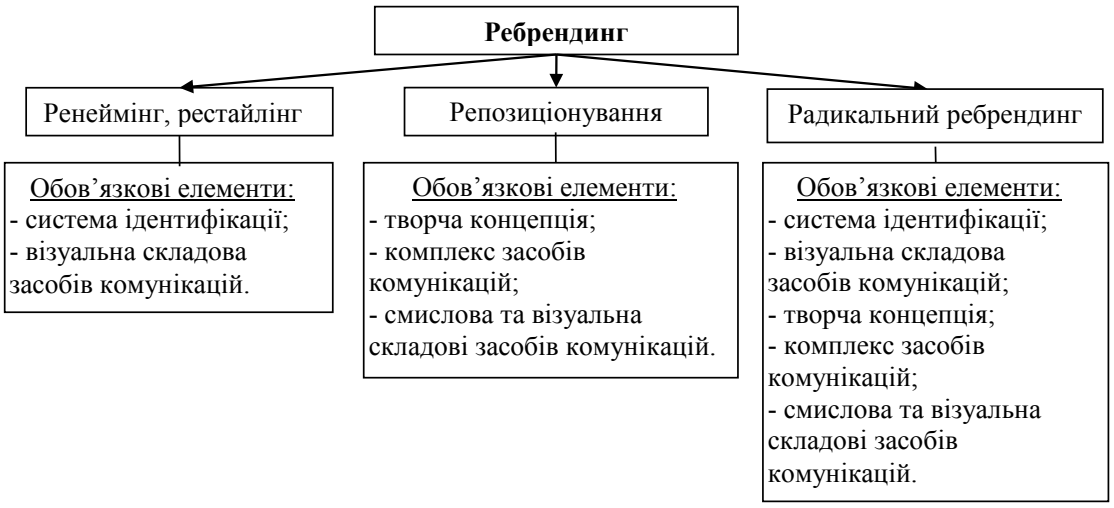


Рис. 2. Типи ребрендингу

Як приклад проведення успішного ребрендингу в Україні можна назвати такі компанії: «ДЦ», що став Watsons; UMC, що став МТС, а тепер перетворюється в Vodafone.

Ребрендинг можна проводити за трьома напрямами:

– легке оновлення бренду, яке може виражатись через зміну назви (ренеймінг), або логотипу (рестайлінг). Прикладами можуть слугувати такі відомі компанії як Life чи TM Rich.

– зміна основних характеристик бренду та закріплення їх у свідомості цільової аудиторії (репозиціонування). Яскравим прикладом у даному випадку є ребрендинг банку «Надра» та фінансової групи UniCredit Group.

– зміна місії та концепції діяльності і, відповідно, проведення повного ребрендингу, при якому компанія наче «створюється заново» Для прикладу можна навести компанію Nike [4, с. 465].

Існують різні підходи до визначення видів та процесу ребрендингу: від простої візуальної корекції торговельної марки, до перебудови цінностей бренду. В залежності від глибини запланованих змін можна виділити наступні типи ребрендингу (рис. 2):

Ребрендинг є недешевим, але при правильному аналізі – ефективним вкладенням у прибутковість підприємства, його інвестиційну привабливість та досягнення конкурентних переваг [7].

У процесі ребрендингу, як і брендингу, необхідно зробити акцент на розвитку таких аспектів, як сила бренду, відповідність бренду до потреб та бажань споживача, розширення впливу бренду, стимулювання психологічного фактору прихильності до бренду та впізнаваності бренду [5].

В цілому ефективність ребрендингу доцільно оцінювати відповідно до досягнення стратегічних цілей підприємства, зміни росту його прибутковості, впізнаваності та інших фінансових та маркетингових показників.

Якісне проведення ребрендингу доцільно розглядати як значний поштовх підприємства на якісно новий рівень, адже модернізований та релевантний бренд забезпечує будь-яку організацію можливістю наймати кращих працівників, встановлювати більш високі ціни на власні товари та послуги, підвищити рівень продажів та досягти рівня зростаючого попиту, сприяти зростанню конкурентних переваг і диференціації, а також підвищити рівень задоволення потреб споживачів та покращання організаційного клімату.

Висновки. Застосування ребрендингу є актуальним для українських товаровиробників на ринку, де все більше і більше компаній стикається з проблемою занепаду власного бренду у результаті минулої діяльності. Ребрендинг значною мірою впливає на майбутнє підприємства, а саме на збільшення рівня продаж, частку ринку, привертання уваги споживачів, тривалість діяльності та розвиток організації на ринку. Ребрендинг може продовжити термін діяльності підприємства на ринку, збільшити привабливість бренду для споживачів. Проте, проводячи ребрендинг, необхідно пам'ятати про якісне оновлення всієї організації. Ребрендинг та оздоровлення бренду може проходити на одному або декількох рівнях: власне продукту, способу використання, його сприйнятої якості, образу споживача, виробника, відносин зі споживачем, символіки тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ковальов А.В. Теоретичні основи бренду, брендингу та ребрендингу / А.В. Ковальов, А.О. Шиян // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 2 (1). – С. 76–80.
2. Махнуша С.М. Ребрендинг як засіб тривалого існування компанії на ринку / С.М. Махнуша // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – № 3. –Т. 2. – С. 143–150.
3. Овчинникова О.Г. Ребрендинг / О.Г. Овчинникова. – М.: Альфа-Пресс. – 2007. – 325 с.
4. Тєлєтов О.С. Брендинг та ребрендинг в умовах сучасних промислових виробництв / О.С. Тєлєтов. – Львів: Львівська політехніка, 2010. – С. 463–469.
5. Бабенко О.Н. Вибір стратегії ребрендингу / О.Н. Бабенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www. repository. hneu. edu.ua/ jspui/ bitstream/ 123456789/ 1360/1A3.pdf.
6. Ткачук Л.М. Ребрендинг як напрям маркетингової стратегії підприємства / Л.М. Ткачук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// www. economy. nayka.com.ua/?op=1&z=1999.
7. Ширкунова І. Обґрунтування доцільності ребрендингу підприємства / І. Ширкунова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http:// conference. spkneu.org/ 2014/ 04/ obgruntuvannya-dotsil-nosti-rebrendingu-pidpriyemstva/.

УДК 330.3

Гук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

Колоскова В.В.
студентка
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

FORMATION OF THE ENTERPRISE INNOVATION POLICY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до визначення поняття «інноваційна політика». Досліджено підсистеми формування інноваційної політики. Охарактеризовано основні компоненти підсистем та їх значення. Встановлено важливість дотримання основних принципів формування інноваційної політики у діяльності підприємства. Надано характеристику кожного з принципів формування інноваційної політики.

Ключові слова: інноваційна політика підприємства, принципи інноваційної політики, складові інноваційної політики, інновації на підприємстві.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к определению понятия «инновационная политика». Исследованы подсистемы формирования инновационной политики. Охарактеризованы основные компоненты подсистем и их значение. Установлена важность соблюдения основных принципов формирования инновационной политики в деятельности предприятия. Дана характеристика каждого принципа формирования инновационной политики.

Ключевые слова: инновационная политика предприятия, принципы инновационной политики, составляющие инновационной политики, инновации на предприятии.

ANNOTATION

In the article deal with the definition of «innovation policy». Consider subsystem for forming innovation policy.Characterize the main components of subsystems and their significance.Established the importance of the basic concepts of innovation policy of the company activity.The characteristic of each principle the formation of innovation policy.

Keywords: innovative enterprise policy, the principles of innovation policy components of innovation policy, innovations in enterprises.

Постановка проблеми. В умовах динамічності сучасної економіки та невпинного росту конкурентної боротьби між підприємствами необхідно шукати шляхи формування дієвої інноваційної політики підприємства, враховуючи швидкість технологічного розвитку світу та уміло реалізовувати її, використовуючи потенціал підприємства.

Для розв'язання проблем, що мають економічний, соціальний або ж управлінський характер, необхідно застосовувати нестандартний стиль керівництва, що базується на нововведеннях, тобто ціленаправленій інноваційній діяльності, яка і включає інноваційну політику [1].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні засади формування інноваційної політики підприємства досліджували вчені В. Садовський [1], Т. Максимова [2], Г. Лановська [4], Т. Лівошко [5] та ін. Вони сформували базові теоретичні положення сутності, структури, механізму реалізації ІПП на сучасному етапі розвитку.

Мета статті полягає у виокремленні проблем формування інноваційної політики на підприємстві. Для досягнення мети у статті було поставлено такі завдання: розглянути поняття «інноваційна політика», розробити заходи щодо формування ефективної та прагматичної ІПП, її реалізації та інформатизації. Наявність зазначених проблем й обумовило мету дослідження.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інноваційна політика підприємства (ІПП) – це одна із складових діяльності підприємства, що визначає мету та умови здійснення інноваційної діяльності та направлена на створення й впровадження нових технологій і видів продукції на підприємстві [2].

Вітчизняні науковці виділяють багато підходів щодо визначення сутності ІПП (табл. 1).

ІПП має формуватися на засадах формування обґрунтованих цілей та завдань діяльності підприємства, враховувати ресурсне забезпечення реалізації інноваційної політики, а також кваліфікованого персоналу, що не чинить опору змінам.

Основні підсистеми, що відображають порядок формування ІПП [3]:

– стратегічне планування ІПП;

– прогнозування інноваційних ризиків;

– розробка інноваційної програми підприємства;

– планування реалізації інноваційних проектів.

Перша складова включає в себе формування взаємозв'язку цілей та стратегії діяльності підприємства, які відповідають його основній меті та не суперечать ресурсним можливостям у відповідності до ІПП.

Наступна складова передбачає вивчення чинників ризику і здійснення їх оцінювання, ідентифікацію ймовірних ризиків, складання плану для ефективного управління ними, а відпо-

Таблиця 1

Дефініції поняття «інноваційна політика підприємства»

Джерело	Зміст
В.А. Садовський [1]	Інноваційна політика – форма стратегічного управління, яка визначає цілі та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, спрямованої на забезпечення його конкурентоспроможності та оптимальне використання наявного виробничого потенціалу
Т.С. Максимова [2]	Інноваційна політика – це форма стратегічного управління, що визначає мету та умови здійснення інноваційної діяльності підприємства, що найбільш повно використовують наявний виробничий потенціал і спрямовані на забезпечення його конкурентоспроможності
Г.І. Лановська [4]	Інноваційна політика – це процес пошуку ідеї та створення нового товару з урахуванням потреб споживачів, вихід нового товару на ринок, спостереження за його поведінкою на ринку
Т.В. Лівошко [5]	Інноваційна політика полягає у розробці шляхів і механізмів упровадження і використання інновацій у виробничій практиці з метою забезпечення розвитку економіки і підвищення її ефективності

Джерело: складено автором на основі [1; 2; 4; 5]

відно, зменшення негативного впливу ризиків на ІПП та мінімізація їх впливу. Дана підсистема зможе забезпечити підприємство повною інформацією про причину виникнення ризиків, що значно спростить процедуру виявлення тих зовнішніх та внутрішніх чинників, які являють собою джерело ймовірного виникнення ризику. З метою вирішення цього завдання в процесі проведення моніторингу зовнішніх та внутрішніх чинників ризику слід аналізувати такі їх показники, як ймовірність виникнення, ступінь ризику, наявність причинно-наслідкових зв'язків між ризиками.

Складова, що відповідає за розроблення інноваційної програми підприємства, представляє собою портфель проектів інноваційної діяльності. Такий портфель складається з проектів щодо впровадження на підприємстві нових інформаційних технічних та технологічних проектів, структурної та маркетингової політики [6].

Складова, що забезпечує формування стратегії з планування реалізації інноваційних проектів, передбачає такі етапи:

– формування цілей проекту та його структури;

– обґрунтування джерел залучення ресурсів проекту;

– формування бюджету;

– розробку проектної організаційної структури;

– відбір основних показників по проекту, які допомагають у визначенні ефективності його впровадження.

Не менш важливим у формуванні ІПП є дотримання основних принципів (рис. 1).

Принципи формування інноваційної політики – норми та правила, якими керується підприємство, шукаючи напрям інноваційного розвитку підприємства, що відповідає його стратегічним цілям.

Для розробки вдалої інноваційної політики необхідно керуватися базовими принципами: переважання стратегічної спрямованості, орієнтація на потреби ринку, цілеспрямованість, комплексність, планомірність, інформаційна забезпеченість.

Переважання стратегічної спрямованості полягає в узгодженні стратегічних цілей діяльності підприємства з інноваційною політикою підприємства для підтримання конкурентоспроможності підприємства. Орієнтація на потреби ринку передбачає спрямування інноваційної діяльності на ті ринкові ніші, що створять конкурентні переваги для підприємства.

Цілеспрямованість включає наявність чітких цілей інноваційної діяльності, що допомагає забезпечити процес їх ідентифікації та вибору і контролювати процес реалізації інновацій.

Комплексність передбачає створення внутрішнього середовища підприємства, в якому усі підрозділи залучаються у процес розроблення інновацій, а керівник компанії контролює та координує усі ланки, залучені у процесі.

Планомірність полягає у визначенні термінів реалізації інновацій, її виконавців, послідовності дій та необхідних ресурсів. Даний принцип передбачає прогнозування ефективності інноваційної діяльності, а також внесення корективів у процес для підвищення результативності.

Інформаційна забезпеченість передбачає надання підрозділам компанії вільного інформаційного доступу до усіх сучасних розробок та науково-технічної інформації, що забезпечить

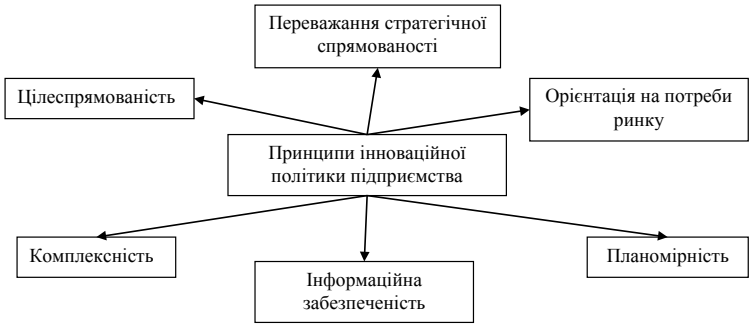


Рис. 1. Принципи формування інноваційної політики підприємства

Джерело: [5, с. 122]

можливість орієнтації підприємства на світових лідерів у інноваціях.

Висновки. Таким чином, для формування дієвої ІПП доцільно дотримуватися визначеного порядку та особливостей її формування. Це дозволить підприємству забезпечити високий рівень конкурентоспроможності на ринку, задовольнити потреби споживачів та отримати бажану фінансову стійкість. У разі дотримання всіх вимог та принципів щодо формування інноваційної політики підприємство зможе відповідати світовим стандартам та вимогам ринку, розвивати свої потенційні можливості, займати лідируючу позицію на ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Садовський В.А. Інноваційна політика підприємств в умовах глобалізації виробництва / В.А. Садовський, І.Р. Ромазанова // Вісник Національного технічного університету «ХПІ». Серія «Технічний прогрес та ефективність виробництва». – 2013. – № 67 (2). – С. 3–6 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/vcpitp_2013_67 (2)__3.pdf.
2. Максимова Т.С. Формування інноваційної політики на підприємстві / Т.С. Максимова, О.В. Філімонова, К.В. Лиштван // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2 (20) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/23935/34-Maksimova.pdf?sequence=1.
3. Склярова Г.О. Порядок формування інноваційної політики як інструмент вдосконалення діяльності промислових підприємств / Г.О. Склярова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://vlp.com.ua/files/103_0.pdf.
4. Лановська Г.І. Сутність та принципи формування інноваційної політики підприємства / Г.І. Лановська // Наукові праці Нац. ун-ту харч. технологій. – 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://enuftir.nuft.edu.ua/jspui/bitstream/123456789/13524/4/Lanovska%20Monogr.pdf.
5. Лівошко Т.В. Інновації та інноваційна політика підприємства: принципи формування та механізми реалізації / Т.В. Лівошко, Д.С. Дворніченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_116.pdf.
6. Гук О.В. Порядок та особливості формування інноваційної політики підприємства / О.В. Гук, В.В. Колоскова. – Київ: НТУУ «КПІ», 2015. – 258 с.

УДК 338.2

Коренюк П.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Зєніна-Біліченко А.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Яремчук І.В.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

THE INTRODUCTION OF MODERN MANAGEMENT TECHNOLOGIES OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

В статті представлено огляд теоретичних засад визначення управлінських технологій та складових процесу впровадження їх в діяльність підприємства. Проаналізований склад, критерії та аспекти оцінки їх ефективності, запропоновано перелік факторів впливу на формування та вибір інноваційних управлінських технологій в умовах швидких змін, обмеженості фінансових та інтелектуальних ресурсів.

Ключові слова: управлінські технології, інноваційні інструменти, реінжиніринг, організаційні структури управління, ефективність діяльності.

АННОТАЦИЯ

В статье представлен обзор теоретических основ определения управленческих технологий и состава процесса их внедрения в деятельность предприятия, проведен анализ состава, критериев и аспектов оценки эффективности управленческих инноваций, предложено ряд факторов влияния на формирование и выбор инновационных управленческих технологий в условиях изменений систем хозяйствования, ограниченности финансовых и интеллектуальных ресурсов, что является сложным актуальным заданием для менеджеров предприятия, которое требует определенного научно-практического обеспечения.

Ключевые слова: Управленческие технологии, инновационные инструменты, реинжиниринг, организационные структуры управления, эффективность деятельности.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical principles of administrative determination of technologies and components of the process of their implementation into the business, besides the composition, criteria and evaluation aspects of their performance are analysed. The list of factors that have an influence on the formation and selection of innovative management technologies caused the rapid changes, limited financial and intellectual resources.

Keywords: management technologies, innovative tools, reengineering, organizational management structure, efficiency.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. Важливим елементом і напрямком забезпечення та розвитку ефективності функціонування підприємств є використання сучасних управлінських технологій. Їх вибір в умовах їх швидкої зміни умов господарювання та обмеженості фінансових та інтелектуальних ресурсів стає складним актуальним завданням для менеджерів підприємств, що потребує відповідного науково-практичного забезпечення. В сучасних умовах господарювання забезпечення ефективного функціонування та сталого розвитку промислових підприємств значною мірою залежить від якості та адекватності систем управління. В свою чергу, складність та рівень розвитку систем управління має відповідати динамізму зовнішнього і внутрішнього середовища, умовам функціонування та потребам сучасних підприємств, базуватись на використанні сучасних управлінських технологій.

Сьогодні раціональне й правильне застосування управлінських технологій є запорукою розвитку прибуткового, потужного бізнесу, що й обумовлює актуальність завдання вибору технологій управління організацією в умовах їх швидкого розвитку, обмеженості фінансових та інтелектуальних ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню теоретичних, методологічних, методичних і практичних питань вибору, впровадження і використання технологій управління присвячені наукові праці провідних вітчизняних і зарубіжних вчених: М. Бадаві, А. Бобильової, В. Весніна, А.Воронкової, А. Гершуна та М. Горського, Дж. Грейсона, Г. Джанга, С.Довбні, П. Друкера, Р. Каплана, Г. Козаченко, Е. Короткова, В. Плескач, Г. Почепцова, М. Робсона, Г. Трауфлера, Г. Уварової і В. Анаташова, Х. Фольмута, П.Хармонга, Д. Харрингтона, В. Шарапова і О. Шарапової, Ю. Яковлєва.

Аналіз робіт вчених дозволив дійти висновку щодо наявності невирішених науково-прикладних завдань, пов'язаних з вибором технологій управління діяльністю підприємства. Поза увагою вчених залишаються питання визначення факторів і критеріїв вибору управлінських технологій, врахування рівня організаційного

розвитку підприємства в процесі вибору. Необхідність подальшого дослідження зазначених питань для підвищення ефективності управління діяльністю вітчизняних підприємств зумовила вибір дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні змісту та обґрунтуванні рекомендацій щодо вибору та впровадження сучасних управлінських технологій в діяльність підприємства.

Виклад результатів дослідження. Щодо терміну «управлінська технологія», то він визначається як «регламент виконання процесу управління, який обумовлює порядок прийняття управлінських рішень і визначає найефективніші методи та інструменти їх впровадження на практиці» [2, с. 7].

Сутністю управлінських технологій є те, що вони орієнтовані на забезпечення об'єктивних і суб'єктивних умов у такому поєднанні, що дозволяє досягати поставлених цілей. Управлінець вважається перспективним за умови, що він володіє ґрунтовними знаннями про людину, що модифіковані до управлінської діяльності та трансформовані у мову певних технологій [2, с. 19].

У толковому словнику з соціальних технологій надано такий опис управлінської технології: «Управлінська технологія є одним із проявів соціальних технологій, що безпосередньо відображає управлінські процеси, її сутність полягає в системному поєднанні наукового знання, управлінських потреб та інтересів суспільства, цілей і функцій державного управління, можливостей і елементів управлінської діяльності. Вона поділяється на послідовно взаємопов'язані процедури й операції, метою яких є досягнення високої результативності та ефективності» [3].

Сутність управління, його функції і специфіка визначаються, з одного боку, завданнями, які воно розв'язує, з іншого – змістом «простих» факторів процесу управлінської праці, тобто її предметами, засобами і самою працею.

Зміст технології управління залежить від виду та складності об'єкта управління, кваліфікації працівників і видів використовуваних технічних засобів. Технологія управління включає огляд обстановки, підготовку інформації, розробку і прийняття рішень, доведення їх до виконавців і контроль в ході виконання цільових програм або проектів. У рамках одного підприємства можуть застосовуватися кілька технологій управління [3, с. 28].

Процесу розвитку технологій управління в контексті діяльності конкретного підприємства передує процес їх формування (вибору) та впровадження, і, окрім технологічної зрілості як комплексного фактору-характеристики рівня розвитку підприємства, існують й інші фактори, що суттєво впливають на ці процеси. Основними з них є такі, що пов'язані з параметрами підприємства (економічні, організаційні) та з власне технологією управління [3, с. 56].

Сучасний етап розвитку менеджменту вимагає розробки та впровадження управлінських інновацій, у тому числі у вигляді інноваційних управлінських технологій, під якими розуміють новостворений або вдосконалений алгоритм змін для отримання певних конкурентних переваг. До сучасних інноваційних управлінських технологій відносять такі, як бюджетування, бенчмаркинг, реінжиніринг, стратегічне планування, сегментація споживачів, формування місії та візії, аутсорсинг, система управління взаємодією з клієнтами, збалансована система показників, управління знаннями, ключові компетенції [1, с. 27]. Ураховуючи вже існуючий зарубіжний досвід за сучасних умов функціонування вітчизняним підприємствам доречно звернути увагу на впровадження таких управлінських інновацій [4, с. 179-180]:

– логістика як процес постачання, що здійснюється на підприємстві шляхом управління замовленнями;

– менеджмент якості (TQM), адже в процесі виробництва здійснюється аналіз рентабельності, бюджетування, капіталовкладень, безперервно контролюється якість продукції або послуг;

– концепція управління відносинами з клієнтами (Customers Relationship Management), метою якої є залучення нових і утримання найбільш цінних існуючих клієнтів, зниження витрат, підвищення продуктивності праці;

– управління персоналом.

Нові можливості відкриваються для тих компаній, що впроваджують реінжиніринг як альтернативу функціональному підходу. Одним із можливих варіантів налагодження ефективного управління є запровадження системи контролінгу. Вітчизняним підприємствам зовсім необов'язково відмовлятися повністю від впровадження та використання популярних на сьогодні управлінських технологій, таких як бюджетування, стратегічне планування та аутсорсинг, адже, як свідчать дані консалтингової компанії «Bain&Company», прогнозований відсоток їх поширення та очікувана ефективність їх використання у світовій практиці зростає [5, с. 74].

Важливим інструментом прийняття рішення щодо вибору управлінських технологій є критерії, за якими можливо здійснити їх порівняння. Основними критеріями є вартісні (витрати на придбання, впровадження, навчання персоналу), часові (тривалість впровадження і апробації), операційні (існування досвіду використання, кількість об'єктів управління) та технічні (наявність програмного забезпечення, можливість одночасної колективної роботи, роботи через мережу Інтернет, позасистемних корегувань, сумісність з іншими системами і технологіями). При виборі нових управлінських технологій пропонують брати до уваги такі критерії, як абсолютна новизна, відповідність сучасним умовам ведення бізнесу, використання інновацій сучасними підприємствами, отримання конкурентної переваги (переваг) першими підприємствами, що її використовували.

Обґрунтований вибір технології управління, що може бути реалізований за допомогою розглянутої методики, дозволяє підвищити ефективність управління діяльністю підприємства завдяки удосконаленню змісту та послідовності етапів:

1) визначення рівня технологічно-управлінської зрілості підприємства;

2) формування розширеного переліку рекомендованих для впровадження технологій управління, відповідно до фактичного рівня технологічно-управлінської зрілості підприємства;

3) формування уточненого списку рекомендованих для впровадження технологій управління за допомогою міні-інтерв'ю з компетентним представником підприємства;

4) формування складу експертної групи з числа осіб, які приймають рішення на підприємстві щодо впровадження нових технологій управління на основі аналізу посадових інструкцій, положень про спеціалізовані комітети;

Стратегічні задуми інноваційного реформування повинні здійснюватись у певній послідовності, із науково-теоретичним, методологічним та організаційно-економічним супроводженням і забезпечувати системність управлінських впливів за рахунок поєднання інноваційних технологій, методів і механізмів для забезпечення системної ефективності результатів функціонування керованих об'єктів.

Проблема впровадження управлінських інновацій на підприємстві має декілька аспектів. По-перше, це вибір тієї технології або інструменту, що дозволить досягати поставлених цілей і контролювати усі сфери діяльності підприємства. По-друге, це забезпечення результативного використання такої технології, що позначається на швидкості реагування підприємства на зміни у зовнішньому та внутрішньому середовищах організації та забезпечує обґрунтованість управлінських рішень, що приймаються.

Основними чинниками, які перешкоджають впровадженню управлінських новацій на підприємствах, є:

– відсутність в достатньому обсязі фінансових можливостей для формування управлінського потенціалу;

– недостатня кваліфікація управлінського персоналу;

– завантаженість керівництва поточними проблемами;

– високий рівень опору працівників будь-яким змінам на підприємстві;

– відсутність інформації про ефективні нововведення у сфері управління та можливості одержати кваліфіковану допомогу і консультації;

– не розуміння сутності та ролі організаційно-управлінських інновацій в сучасних економічних умовах.

Таким чином, сучасні підприємства потребують управлінських інновацій, що призводять до змін організаційної структури організації, оптимізації бізнес-процесів, підвищення якості робіт з клієнтами за рахунок зміни алгоритмів прийняття управлінських рішень та способів просування товарів та послуг на українських ринках [6].

На ефективність впровадження управлінських інновацій впливають не лише характеристики нововведення, але й раціоналізація процесу реалізації нових ідей. Завдяки, організованості процесу впровадження інновацій та їх системності, підприємство постійно пристосовується до змін середовища. Синхронна реалізація інновацій дозволяє організації одночасно орієнтуватись на зменшення витрат, підвищення ефективності діяльності, підвищення якості продукції та повне задоволення потреб споживачів [7, с. 37-41]. Відповідність управлінських інновацій стратегічним цілям та завданням організації призводить до виробництва продукції нового рівня та розширення потенційних можливостей підприємства. Для успішної реалізації управлінських рішень потрібно, щоб вони були актуальними на даному підприємстві, а також визнаними і схваленими зовнішніми незалежними експертами. Це передбачає постійні якісно нові зміни внутрішнього середовища, підприємницької культури та особистих переконань працівників.

Оцінка ефективності проекту впровадження нових управлінських технологій має бути спрямована, передусім, на аналіз потенційної вигоди для підприємства і, отже, на таку реалізацію проекту, що дозволить максимально збільшити саме цю вигоду.

Отже, управлінські інновації є ключовим фактором ефективного розвитку підприємства та забезпечує довгострокові конкурентні переваги на ринку за такими напрямами, як зниження витрат ресурсів, підвищення ефективності рішень, що приймаються, з розвитком бізнесу та створення конкурентних переваг для розвитку бізнесу. Для успішного перебігу інноваційного процесу необхідно, щоб виконавці мали досвід і необхідну кваліфікацію, володіли необхідними знаннями та методами розв'язання задач на визначених етапах інноваційного процесу. Потрібно постійно вдосконалювати методики визначення ефективності управлінських інновацій та оцінювати їх вплив на конкурентоспроможність підприємства.

Висновки. Узагальнюючи вищезазначене, слід відмітити: що вибір та впровадження технологій управління в практику діяльності підприємств є невід'ємними складовими процесу технологізації, що зумовлений розвитком суспільно-економічних відносин та об'єктивною необхідністю задовольняти постійно зростаючі потреби в умовах обмежених обсягів всіх наявних ресурсів. Ключовими факторами, що впливають на формування і вибір управлінських технологій є: технологічно-управлінська зрілість підприємства, що уособлює сукупність економічних та адміністративних факторів; усвідомлення необхідності і готовність до впро-

вадження нових технологій, а також вартість, апробованість, тривалість впровадження технології та кількість об'єктів управління, що нею охоплені. Виділені фактори є основою для оцінки рівня технологічно-управлінської зрілості підприємства і формування переліку відповідних йому технологій управління, а також для обґрунтування критеріїв їх вибору.

Перспективні напрями подальших розвідок. Вищезазначене дозволяє рекомендувати у якості найактуальніших завдань підвищення ефективності управлінської діяльності подальші дослідження науково-теоретичних засад і методичних підходів щодо вибору сучасних технологій управління як пріоритетних за змістом і часом здійснення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Атаманчук Г.В. Теория государственного управления: курс лекций / Г.В. Атаманчук. – 4-е изд., стер. – М.: Омега-Л, 2006 – 584 с.
2. Іщенко М.П., І.І.Руденко. Людинознавча компетентність керівника, менеджера, спеціаліста. – Черкаси: Відлуння – Плюс, 2003. – 200 с.
3. Толковый словарь по социальным технологиям. 500 терминов. – М., 1994. – С. 220.
4. Гуцалюк О. Передумови та фактори впровадження технологій управління діяльністю підприємства / О. Гуцалюк // Економічний аналіз. – 2011. – № 9. – С. 105.
5. Шацька З.Я., Управлінські інновації в системі підприємства // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 1. – С. 176-182.
6. Хаммер М. Реинжиниринг корпорации: Манифест революции в бизнесе: пер. с англ. Ю.Е. Корнилович / Майкл Хаммер, Джеймс Чампи. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2006. – 287 с.
7. Захарченко В.І., Корсікова Н.М., Меркулов М.М. Інноваційний менеджмент: теорія і практика в умовах трансформації економіки. Навч. посіб. – К.: Центр учбової літератури, 2012. – 448 с.
8. Дяченко М.І. Стратегія економічного розвитку України / М.І. Дяченко. – Збірник наукових праць. – К.: КНЕУ. – № 24-25. – 2009. – С. 37-41.

УДК 658:005.583.1

Король Г.О.
кандидат економічних наук, професор,
Національна металургійна академія України

Распопова Ю.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Національна металургійна академія України

ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ПРИ МОТИВАЦІЇ РОБІТНИКІВ СТАЛЕПЛАВИЛЬНОГО ЦЕХУ

ECONOMIC METHODS BY THE MOTIVATION OF STEELSHOP WORKERS

АНОТАЦІЯ

У статті набули розвиток методичні засади мотивації робітників сталеплавильних цехів до випуску якісної продукції. Визначено, що для мотивації персоналу найбільш дієвими є економічні методи, які реалізуються через систему винагород. Запропоновано методичні засади визначення внеску окремого центру забезпечення якості у формування індивідуальних показників якості сталі та можливості використання сталі, виплавленої з відхиленнями по якості. Запропоновано методичні підходи до удосконалення системи мотивації робітників сталеплавильних цехів до випуску сталі заданого обсягу та якості. Визначено інформаційні потоки в процесі удосконалення мотивації.

Ключові слова: економічні методи, мотивація, робітники, сталеплавильний цех, якість сталі, інформаційне забезпечення.

АННОТАЦИЯ

В статье получили развитие методические основы мотивации рабочих сталеплавильных цехов. Выявлено, что для мотивации персонала наиболее действенными являются экономические методы, которые реализуются посредством системы вознаграждения. Предложены методические основы определения вклада отдельного центра обеспечения качества в формирование индивидуальных показателей качества стали и возможности использования стали, выплавленной с отклонениями по качеству. Предложены методические подходы к усовершенствованию системы мотивации рабочих сталеплавильных цехов к выпуску стали заданного объема и качества. Определены информационные потоки в процессе усовершенствования системы мотивации.

Ключевые слова: экономические методы, мотивация, рабочие, сталеплавильный цех, качество стали, информационное обеспечение.

ANNOTATION

Methodical basis of melting shop workers' motivation have been developed in the article. It has been revealed that for motivation of workers the most effective methods are economic, which are based on remuneration system. Methodical basis of definition the separate centre contribution for quality maintenance in formation of individual indicators of quality and possibility to use the steel melted with deviations on quality have been offered. Methodical approaches of improvement of motivation system of steel-melting shop workers to production of steel at required level and quality have been suggested. Information flows in the process of improvement of motivation system have been determined.

Keywords: economic methods, motivation, workers, steel-melting shop, quality of steel, informative providing.

Постановка проблеми. Закономірні зміни у зовнішньому економічному середовищі вимагають від керівництва металургійного підприємства нового погляду на механізм його управління. В системі управління підприємством важливе місце посідає мотивація персоналу, особливо робітників, які безпосередньо зайняті виробництвом продукції. Тому одним із заходів підвищення ефективності діяльності металургійного підприємства є удосконалення мотивації робітників до випуску якісної сталі, оскільки вона в подальшому визначає якість кінцевої металопродукції підприємства.

Вдосконалення мотиваційної системи в умовах металургійного підприємства вимагає узагальнення й розвитку науково-методичних засад, розробку інструментарію та відповідних практичних рекомендацій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи мотивації персоналу закладені дослідженнями Ф. Тейлора, А. Маслоу, Ф. Герцберга, Д. Мак-Грегора, Д. Макклелланда, В. Врума, Л. Портера Е. Лоулера та ін. Проблемам методології та практичного застосування мотиваційного механізму, оцінки роботи персоналу, системи його матеріальної винагороди в умовах виробничих підприємств присвячені наукові дослідження багатьох провідних вітчизняних та зарубіжних учених-економістів: Д. Богині, А. Колота, М. Турила, Г. Дмитренка, А. Калини, Є. Лихачова, І. Петрової, В. Пономаренка, Д. Ньюстрома, Ф. Уайтлі та ін.

Разом з тим існуючі науково-методичні та прикладні засади мотивації персоналу металургійного підприємства до випуску якісної сталі розроблені недостатньо повно, що вимагає їх уточнення та розвитку в сучасних умовах господарювання.

Мета статті полягає у розвитку методичних засад мотивації робітників сталеплавильних цехів до випуску якісної продукції та визначенні складу й руху інформації в процесі удосконалення мотивації.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах господарювання в Україні для мотивації персоналу найбільш дієвими є економічні методи, які реалізуються через систему винагород [1, с. 618; 2, с. 57; 3, с. 46]. У цій системі для мотивації керівників середньої та нижньої ланки сталеплавильного цеху до випуску якісної сталі доцільно застосовувати узагальнюючі показники якості (рівень виконання замовлень, питома вага

сертифікованої продукції тощо), оскільки їх діяльність орієнтована на кінцеві результати роботи підприємства. Для мотивації ж робітників до випуску якісної сталі є необхідність в розробці та застосуванні в системі винагороди показників, що відображатимуть внесок підрозділів цеху в досягнення заданого рівня індивідуальних показників якості сталі в кожному циклі її виготовлення.

Оскільки технологічно тісно пов'язані підрозділи сталеплавильного цеху мають однаковий ступінь впливу на формування індивідуальних показників якості сталі, то доцільно умовно об'єднати такі підрозділи в центри забезпечення якості (сукупність виробничих підрозділів, умовно об'єднаних тісно пов'язаними трудовими операціями (функціями) робітників по досягненню на певному виробничому етапі цілі щодо отримання відносно закінченого проміжного результату в окремому циклі виготовлення сталі). В сталеплавильному цеху доцільно організувати центри забезпечення якості: «Шихта», «Плавка», «Позапічна обробка», «Розливання». Завдяки створенню у цеху таких центрів з'являється можливість об'єктивного визначення їх внеску у формування індивідуальних показників якості сталі [4, с. 83].

Аналіз існуючих підходів до мотивації робітників щодо випуску якісної продукції у сталеплавильному виробництві виявив, що на практиці робітники не мотивуються до досягнення індивідуальних показників якості, не виявляється вплив підрозділів цеху на формування якості сталі в кожному циклі її виготовлення. При цьому є досить багато випадків виготовлення сталі з відхиленнями по якості, що веде до невиконання договорів постачань і, як наслідок, до зниження прибутку підприємства. Це підтверджує необхідність розробки та застосування в системі мотивації робітників таких показників, які б відображали досягнення запланованого рівня кожного з параметрів властивостей сталі конкретним підрозділом цеху, що входить у відповідний центр забезпечення якості, в окремому циклі виготовлення сталі.

Індивідуальними показниками якості сталі можуть виступати параметри її властивостей. В зв'язку з тим, що існує значна кількість параметрів властивостей, деякі з них мають тісний взаємозв'язок, і значення не всіх параметрів на практиці можливо визначити в прийнятні терміни, слід здійснити відбір найважливіших параметрів властивостей. Відбір здійснено за такими запропонованими ознаками: на формування параметра властивостей сталі впливає діяльність робітників хоча б одного центру забезпечення якості; є можливість установлення значення параметра властивостей сталі у виробничих умовах і в прийнятні терміни; на конкретний параметр властивостей не впливають інші параметри властивостей сталі, що досліджуються; параметр властивостей сталі можливо оцінити кількісно. За такими ознаками відібрано для застосування в системі мотивації робітників сталеплавильного цеху параметри хімічних і металографічних властивостей сталі [5, с. 22].

Оскільки параметри властивостей сталі різнобічні, то їх доцільно застосовувати в нормованому вигляді шляхом визначення їх відносних величин p_j, що відображають ступінь наближення фактичного значення j-го параметра властивостей сталі ($j=\overline{1;J}$) до нормативного [4, с. 157–159].

Для визначення внеску i-го центру забезпечення якості ($i=\overline{1;I}$) у формування параметрів властивостей сталі доцільно використовувати коефіцієнти вагомості (a_{ij}), які характеризують ступінь впливу і-го центру забезпечення якості на формування заданого рівня j-го параметра властивостей сталі, при дотриманні умов: $a_{ij} \in [0,1]$ та $\Sigma a_{ij} = 1$. Разом з тим кожен з параметрів властивостей сталі конкретної марки має свій коефіцієнт значущості (b_j), рівень якого також знаходиться в межах [0;1], а $\Sigma b_j = 1$. Дані коефіцієнти встановлюються експертним шляхом. Тоді оцінку внеску i-го центру забезпечення якості у формування параметрів властивостей сталі за результатами k-того циклу її виготовлення ($k=\overline{1;K}$) $q'ik$ слід визначати за формулою:

$$q'_{ik} = \sum_{j=1}^{J} a_j \times b_j \times p_j, \text{ де } i=\overline{1;I}, k=\overline{1;K} \quad (1)$$

З метою порівняння результатів роботи центрів забезпечення якості між собою фактичні оцінки внеску i-го центру забезпечення якості у формування параметрів властивостей сталі в кожному циклі її виготовлення $q'_{ikф}$ необхідно зіставити з нормативними $q'_{ikн}$. В результаті визначається коефіцієнт забезпечення якості i-го центру за результатами k-того циклу виготовлення сталі W_{ik}:

$$W_{ik} = q'_{ikф}/q'_{ikн}, \text{ де } i=\overline{1;I}; k=\overline{1;K}. \quad (2)$$

Слід зазначити, що цей показник не відображає можливості використання або реалізації сталі, виплавленої з відхиленнями по якості у k-тому циклі. Для цього доцільно застосовувати запропонований показник – коефіцієнт можливості використання виплавленої сталі, який розраховується як співвідношення ціни прокату зі сталі, виготовленої з порушеннями по якості, до ціни прокату зі сталі, що відповідає заданим параметрам властивостей з урахуванням рівня ймовірності реалізації такого прокату Y_{xk}, де x – номер варіанта можливості використання неякісної сталі ($x=\overline{1;X}$).

Коефіцієнт забезпечення якості та коефіцієнт можливості використання виплавленої сталі доцільно застосовувати в системі мотивації робітників сталеплавильного цеху з метою дотримання ними встановленого рівня якості сталі, що дозволяє визначати суму винагороди робітників кожного з центрів забезпечення якості відповідно до їх внеску у досягнення заданих показників якості сталі та можливості її використання.

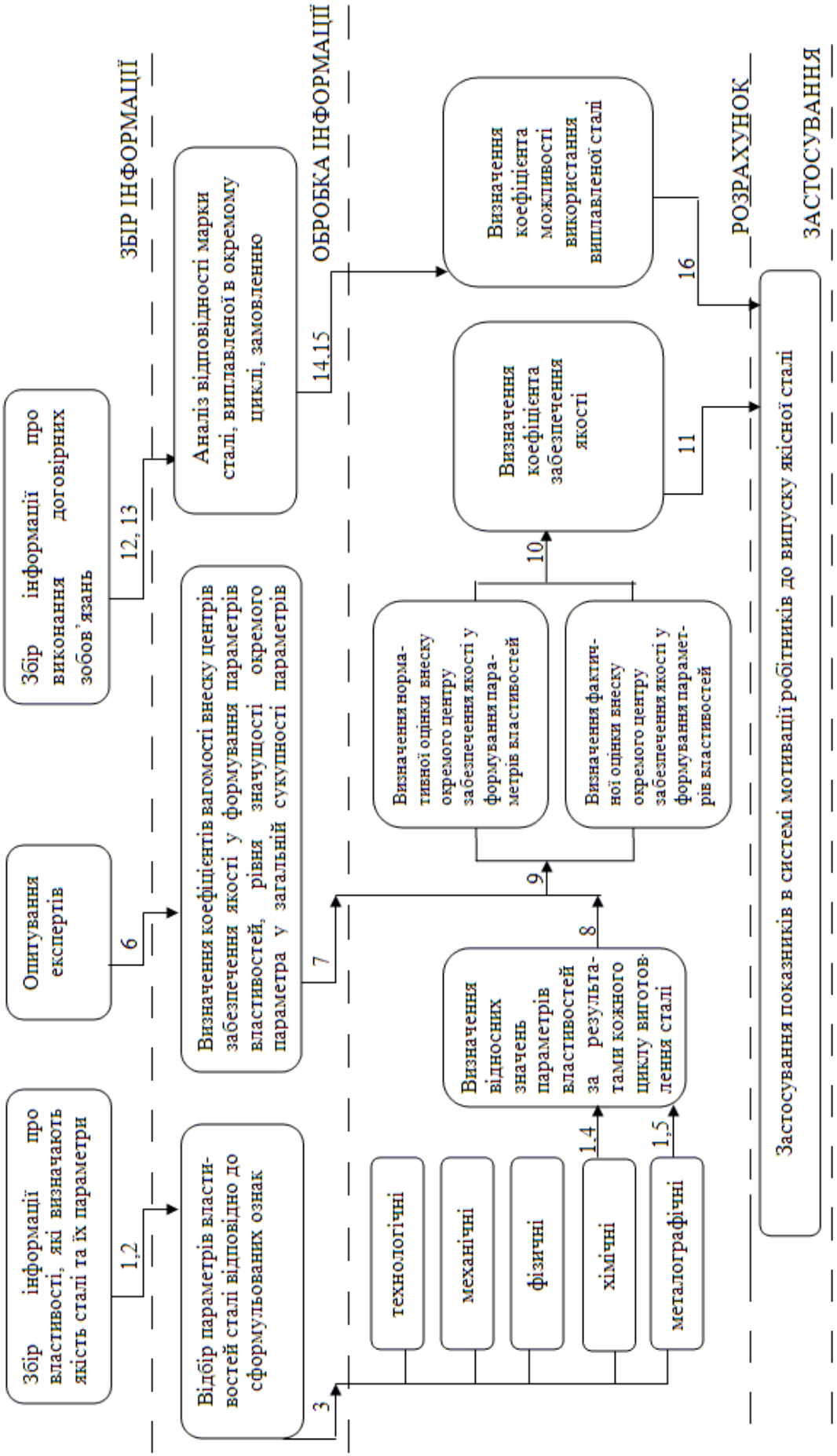


Рис. 1. Рух інформації в процесі визначення коефіцієнта забезпечення якості та коефіцієнта можливості використання виплавленої сталі

Тоді за календарний період відрядний заробіток (винагорода) робітників підрозділу *d (Зd»)* слід визначати за формулою:

$$З''_d = \sum_{k=1}^{K} R_d \times V_k \times W_{ik} \times Y_{xk} \times (1 + (g_d \pm m_d)/100) + З_{нd}, \text{ де } d = \overline{1;D}, \quad (3)$$

де R_d – розцінка за виготовлення однієї тонни сталі для робітників підрозділу d, грн./т; V_k – фактичний обсяг виробництва сталі за результатами k-го циклу її виготовлення, т; g_d – відсоток премії підрозділу d за виконання обсягу виробництва за календарний період, %; m_d – відсоток надбавки (знижки) премії за економію (понаднормативну витрату) ресурсів для підрозділу d за календарний період, %; $З_{нd}$ – інша частина додаткової заробітної плати та інші заохочувальні й компенсаційні виплати, грн.

Реалізація на практиці зазначених пропозицій вимагає удосконалення інформаційного забезпечення підприємства. Відповідно до цього, визначено інформаційні потоки при розрахунку коефіцієнта забезпечення якості та коефіцієнта можливості використання виплавленої сталі. Рух інформації в процесі визначення указаних показників наведено на рис. 1, на якому цифрами позначено такі інформаційні потоки:

1 – про властивості сталі, які визначають її якість, та про параметри властивостей з: державних стандартів; технічних умов; договорів купівлі-продажу або контрактів споживачів; інструкцій з виробництва сталі в умовах конкретного металургійного підприємства;

2 – про властивості сталі, які визначають її якість, та про параметри властивостей з технічних довідників та спеціальної літератури;

3 – про відбір параметрів властивостей сталі для визначення внеску окремого центру забезпечення якості у їх формування;

4 – про фактичні значення параметрів хімічних властивостей виготовленої марки сталі з паспорту плавок;

5 – про фактичні значення параметрів металографічних властивостей виготовленої марки сталі з протоколу досліджень макроструктури;

6 – про думку експертів щодо вагомості внеску центрів забезпечення якості у формування параметрів властивостей сталі та рівня значущості окремого параметра у загальній сукупності параметрів властивостей на підставі даних з анкет опитування експертів;

7 – значення коефіцієнтів вагомості внеску центрів забезпечення якості у формування параметрів властивостей сталі та рівня значущості окремого параметра у загальній сукупності параметрів властивостей;

8 – значення відносних параметрів властивості сталі за результатами окремого циклу її виготовлення (розрахункова таблиця);

9 – інформація для визначення нормативної та фактичної оцінки внеску окремого центру забезпечення якості у формування параметрів властивостей сталі (розрахункова таблиця);

10 – інформація для визначення коефіцієнта забезпечення якості окремого центру забезпечення якості (розрахункова таблиця);

11 – значення коефіцієнта забезпечення якості за результатами окремого циклу виготовлення сталі (розрахункова таблиця);

12 – про заплановані обсяг, сортамент, рівень якості сталі з договорів купівлі-продажу або контрактів із споживачами, плану виробництва;

13 – про марку сталі, обсяг виробництва та значення параметрів властивостей за результатами конкретного циклу виготовлення сталі з паспорту плавок;

14 – про можливості використання сталі, виготовленої в окремому циклі з відхиленнями від заданих параметрів властивостей, з довідки виробничого відділу;

15 – інформація про ціни з довідки відділу продажів;

16 – значення показника відповідно до визначеного співвідношення ціни прокату зі сталі, виготовленої з порушеннями, до ціни прокату зі сталі, що відповідає заданим параметрам властивостей, з урахуванням рівня ймовірності реалізації такого прокату.

Висновки. Таким чином, застосування в системі мотивації робітників запропонованих показників (коефіцієнта забезпечення якості та коефіцієнта можливості використання виплавленої сталі) дозволить визначати суму винагороди робітників кожного з центрів забезпечення якості відповідно до їх внеску в досягнення заданих показників якості сталі та можливості її використання. Визначені інформаційні потоки дозволять реалізувати на практиці методику розрахунку запропонованих показників.

Перспективою подальших досліджень у даному напрямку є вдосконалення системи винагороди робітників сталеплавильних цехів шляхом розподілу заробітної плати між ними, враховуючи їх особисті досягнення у дотриманні виробничої та трудової дисципліни при виготовленні сталі заданих обсягу та якості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Довбня С.Б. Обґрунтування структури заробітної плати персоналу підприємства / С.Б. Довбня // Економіка: проблеми теорії та практики: зб. наук. праць. – 2007. – № 230. – Т. 3. – С. 617–623.
2. Кравчук І. Фактори матеріальної мотивації як необхідна передумова економічного зростання / І. Кравчук // Фінанси України. – 2000. – № 5. – С. 56–60.
3. Кузнецький В. Заохочення і покарання. Як мотивувати працівників без зайвих витрат / В. Кузнецький // Галицькі контракти. – 2005. – № 16. – С. 44–46.
4. Обліково-аналітичне забезпечення мотивації персоналу виробничих підприємств до випуску якісної продукції / Король Г.О., Распопова Ю.О., Чуванов О.П. [та ін.]. – Дніпропетровськ: Наука і освіта, 2011. – 352 с.
5. Отбор параметров свойств стали для оценки вклада подразделений сталеплавильного цеха в формирование её качества / Ю.А. Распопова, Б.М. Бойченко, Г.А. Король // Металл и литьё Украины. – 2007. – № 11–12. – С. 20–24.

УДК 658:65.011.1

Корчагіна Г.А.
кандидат економічних наук,
викладач кафедри економічного аналізу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

РОЗВИТОК ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГОЛОВНА ПЕРЕДУМОВА ЙОГО УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ

THE DEVELOPMENT OF THE KNOWLEDGE ENTERPRISE AS THE MAIN BACKGROUND FOR ITS SUCCESSFUL FUNCTIONING

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто когнітивний підхід в управлінні підприємством, виділено поняття «менеджмент знань», «економіка знань», «знання». Представлено аналіз показників розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах машинобудівної галузі. В розрізі розвитку знань виділено відповідні методи, а також проведено аналіз переваг та недоліків при застосуванні цих методів.

Ключові слова: знання підприємства, когнітивний підхід, менеджмент знань, розвиток персоналу, навчання персоналу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрен когнитивный подход в управлении предприятием, выделены понятия «менеджмент знаний», «экономика знаний», «знания». Представлен анализ показателей развития персонала на отечественных предприятиях машиностроительной отрасли. В разрезе развития знаний выделены соответствующие методы, а также проведен анализ преимуществ и недостатков при использовании этих методов.

Ключевые слова: знания предприятия, когнитивный подход, менеджмент знаний, развитие персонала, обучение персонала.

ANNOTATION

In this paper the author examined a cognitive approach to enterprise management, highlighted the concept of «knowledge management», «knowledge economy», «knowledge». There is represented the analysis of the personnel development indicators of the Ukrainian machine-building enterprises. In terms of the development of knowledgethe author proposed the appropriate methods, as well as an analysis of the advantages and disadvantages of use these methods.

Keywords: enterprise knowledge, cognitive approach, knowledge management, staff development, staff training.

Постановка проблеми. Вперше «менеджмент знань» був використаний у кінці XX ст., під яким розумілось обробка та аналізування інформації всередині підприємств. З того часу розуміння даного поняття пережило певну трансформацію. На разі під менеджментом знань розуміють не тільки і не стільки управління інформаційними потоками (збирання, інтерпретація, накопичення, аналіз інформації), скільки управління всіма нематеріальними активами підприємства, розвиток ментального капіталу підприємства, залучення та використання нових знань, розвиток персоналу.

Провідні компанії світу вже зрозуміли важливість та необхідність ефективного менеджменту знань, про що свідчить те, що частка вартості їх нематеріальних активів може сягати 80%. Обсяг знань у світі зростає вдвоє кожні п'ять років. Економіку, яка заснована на фізичній праці та сільському господарстві, змінила епоха індустріальної економіки, що ґрунтується на використанні природних ресурсів, яку, в свою чергу, змінює інформаційна економіка, або економіка знань [1]. Економіка знань – це сформована під впливом інформаційної революції особлива галузь продукування та функціонування наукових знань у всіх сферах матеріального та нематеріального виробництва, в основі якої лежать процеси пізнання, навчання та передавання знань наступним поколінням та технології їх впровадження у практику в майбутньому [2]. Визнання знань як головного ресурсу підприємства, а отже, раціональне їх використання та розвиток надасть будь-якому підприємству конкретні переваги. Це також підкреслив П. Друкер в своїй роботі, говорячи, що самий головний ресурс, що відрізняє бізнес та забезпечує вирішальні конкурентні переваги, – це специфічні виробничі та управлінські знання, які використовуються при веденні бізнесу [3].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Підприємства, які зорієнтовані на зміцнення своїх конкурентних позицій через розвиток знань, використовують засади когнітивного підходу до управління. Даний підхід використовує в якості основних факторів успішного розвитку підприємства знання, мислення індивіда, спосіб та рівень мислення. Причому в даному аспекті знання можуть бути як професійні, так і загальні, соціальні знання, які фахівець отримує, починаючи з навчання, зі своєї освіти і далі накопичує достатній багаж знань, формуючи рівень стратегічного мислення, яке необхідне для керівних посад. Стосовно керівників підприємств, управлінська робота передусім пов'язана з інтелектуальною роботою, а відтак, накопичення, зберігання, використання отриманих знань в професійній діяльності відіграють важливу роль для управлінського персоналу. Когнітивний підхід зосереджує увагу, як на організаційному рівні економіки знань підприємства, так і на індивідуальному рівні – оцінка наявного обсягу знань у певних особистостей та вміння їх використовувати на практиці. Так, Л.Л. Товажнянський та А.О. Мамалуй [6, с. 79] в розрізі когнітивного підходу розглядали таке

поняття, як «культурний капітал», тобто ті знання, які індивід отримує, збагачуючи свій досвід. Це і теоретичні знання, які складаються з фундаментальних концепцій, принципів, гіпотез, і практичні знання, які складаються з прикладних теорій, емпіричних правил, досвіду. Також прибічниками даного підходу є Е.Д. Клементьєв, Л.Н. Коган, Ф.Н. Щербак [7; 8] та пропонують розглядати такий феномен, як культурні знання. Відправною точкою, на думку багатьох науковців та експертів, є якість отриманої освіти, ті фундаментальні професійні знання, що мають засвоїти майбутні керівники ще у ВНЗ. Також когнітивний підхід, як пріоритетний для розвитку персоналу, підтримує М. Кастельський, який вважає що вже настала епоха компаній, орієнтованих на знання [9], с. 30]. Даний підхід та виділення знань як базового фактору розвитку персоналу підтримують і Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, О.О. Затєйщикова [9], зауважуючи на настанні ери економіки знань та успішному функціонуванні тих підприємств, які це усвідомлюють. Знання становлять основу інтелектуальних ресурсів підприємства, його інтелектуального капіталу [10].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Для того щоб бути конкурентоздатним, щоб мати потенціал до розвитку, підприємству, а саме його управлінському персоналу, необхідно чітко розуміти, які специфічні унікальні знання необхідні, яких знань бракує та за допомогою яких методів їх можна набути. Проведені дослідження свідчать, що система менеджменту знань здатна збільшити продуктивність організації на 20% [4]. Розробка ефективних рішень – основна передумова забезпечення конкурентоспроможності підприємства [5]. Тому зараз в умовах не тільки жорсткої конкуренції, а й в складних економічних умовах для всіх вітчизняних підприємств важливим є прийняття саме ефективних рішень, і в сфері управління знаннями особливо, які чітко узгоджуються з витратами, отриманим ефектом, є своєчасними, забезпечують необхідну перевагу тощо.

Мета статті полягає не тільки в розгляді сутності когнітивного підходу та ключових його понять – знання, а також у аналізі показників розвитку персоналу на вітчизняних підприємствах, аналізі найпоширеніших методів розвитку знань підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Отже, виділяючи когнітивний підхід як базовий при управлінні підприємствами, знання розуміються як нематеріальні активи підприємства, без яких неможливе його існування [11]. Один зі способів розвитку знань підприємства є підвищення кваліфікації працівників, тобто отримання додаткових важливих професійних знань працівниками. Аналіз відповідних показників на вітчизняних підприємствах машинобудування показав, що даному питанню приділяється увага і щороку збільшується кількість працівників, яка підвищила свою кваліфікацію. Аналогічна тенденція спостерігається і в розрізі управлінського персоналу підприємств (табл. 1).

Таблиця 1

Діяльність підприємств з підвищення кваліфікації персоналу

Показник \ Рік	2009	2010	2011	2012	2013
Кількість осіб, що підвищили кваліфікацію					
– по Україні, тис. осіб (% від загальної кількості)	890,4 (8,3)	943,9 (8,6)	978,4 (9,1)	1016,5 (9,5)	1020,9 (9,9)
– по промисловості, тис. осіб (% від загальної кількості)	351,5 (12,3)	389,9 (13,5)	399,1 (14,0)	402,7 (14,6)	403,3 (15,1)
– у переробній промисловості, тис. осіб (% від загальної кількості)	223,6 (12,0)	253,7 (13,2)	251,5 (13,4)	251,1 (13,8)	250,7 (14,8)
Кількість осіб, що підвищили кваліфікацію за проф. групами, %					
– по Україні: керівники	13,0	14,8	15,1	15,6	16,4
– по промисловості: керівники	15,3	17,7	19,0	19,7	21,2
– у переробній промисловості: керівники	14,7	16,7	17,8	19,7	20,6

Джерело: офіційні дані Державної служби статистики України

Так, позитивна тенденція підвищення кваліфікації працівників підприємств з 2009 р. залишається стабільною і коливається у межах 8,3-9,5% по Україні та 12,3-14,6% у промисловості.

Більше того, у розрізі професійних груп, керівники є дуже активними у навчанні – їх частка у цілому по економіці коливається у межах 12,3-15,6%, що є вищим за середні значення, до того ж їх кількість не зменшувалась впродовж кризових років, а тенденція до зростання частки керівників, що підвищують кваліфікацію, зберігалася впродовж останніх років. При аналізі даних промисловості зазначені тенденції проявляються більш наочно. Так, у 2012 р. частка керівників серед працівників, що підвищувала кваліфікацію, склала 19,7%, що значно перевищує показники попередніх років.

Витрати на персонал як вкладення коштів у розвиток людського ресурсу на підприємстві є віддзеркаленням того, яке значення має розвиток цього ресурсу для керівників підприємств (табл. 2). Тому цілком закономірним є збільшення даних витрат у період 2010–2012 рр. поряд із збільшенням кількості осіб, які підви-

щили свою кваліфікацію, отримали додатково освіту тощо [12].

Таблиця 2

Витрати на персонал на підприємствах України

Витрати на персонал	2010	2011	2012	2013
Усього по Україні, млн. грн.	263803	315382,3	374105,6	398296
Промисловість, млн. грн.	122812	146319,4	170564,2	120692
Питома вага, %	46,55	46,39	45,59	30,3

Розглянуті та проаналізовані дані свідчать про інтерес та важливість питання розвитку знань підприємства, розвитку та навчання персоналу. Отже, для розвитку знань підприємства існує безліч сучасних методів та технік. В даній статі представлено аналіз тих методів, які найбільше підходять, на думку автора, та/або вже широко використовуються вітчизняним підприємствами. Так, одним з найпоширеніших методів залучення нових унікальних знань є рекрутинг та хедхантінг. Обидва методи передбачають найм висококваліфікованого персоналу, який спеціалізується на певному колі питань, які є високими професіоналами в своїй галузі. Рекрутинг відбувається за допомогою послуг рекрутингових агентств, які шукають необхідних професіоналів в своїй базі та інших базах, де люди самі бажають знайти або змінити місце роботи, проводять попередні тестування або бесіди щодо відповідності їх заявленій посаді. Хедхантінг та executive search направлені на пошук необхідних висококваліфікованих спеціалістів для виконання певної поставленої мети. Різниця між хедхантінгом та executive search полягає в тому, що в першому випадку вже є конкретна особа, відомо її ім'я та в якій компанії вона працює, тобто у випадку хантінга компанія-замовник замовляє конкретну особу, яку вона хоче найняти. Задачею хантера є зконтактувати з цією особою, запропонувати умови замовника та організувати їх зустріч.

У другому випадку – executive search – компанії-замовнику не так важливо найняти конкретну особу, натомість замовник надає перелік компаній, посад, жорстких критеріїв для відбору на посаду, яка є вакантною. У відповідь отримує перелік осіб, які підходять під заявлені вимоги, з яких і відбирають одного. Всі ці методи є ефективними та дієвими, але вагомими недоліками є їх вартість. Адже в такому випадку витрати не обмежуються оплатою послуг рекрутингових агентств, яка є досить високою, але й спеціаліст, на якого «полюють» агенти, вимагатиме відповідної, гідної оплати своєї праці. Тому головним недоліком цих методів залучення нових професійних знань є висока вірогідність того, що у фахівців, яких знайшли таким чином, дуже високо злетить самооцінка.

Наступними також досить поширеними методами розвитку знань підприємства є аутсорсинг, аутстаффінг, коучинг, тренінги, додаткова освіта та електронне навчання. Специфіка цих методів в тому, що головну роль надання інформації, передавання знань та компетенцій виконують сторонні особи, які не працюють на даному підприємстві. Головними недоліками зазначених методів є вірогідність витоку важливої, конфіденційної інформації з підприємства. Звичайно, при використанні методів аутстаффінгу, аутсорсингу, коучингу тощо до пунктів контрактів додаються пункти нерозголошення певної інформації, але завжди залишається небезпека її розголошення. Перевагами даних методів є те, що не потрібно брати на постійній основі спеціалістів та фахівців, за їх допомогою можна або виконати поставлені задачі (аутсорсинг), або навчити власний персонал їх виконувати. Але в той же час деякі підприємства, які переживають скрутні часи, не можуть собі дозволити замовляти послуги високооплачуваних спеціалістів. В такій ситуації раціональним буде впровадження корпоративної бази знань – електронної (на віртуальних, електронних носіях) або традиційної (у паперовому вигляді). Електронний варіант передбачає створення внутрішньо корпоративних бібліотек, порталів, на яких може зберігатись інформація професійного характеру, а саме: книги та статті з проблемних питань, що описують новітні передові технології у цій галузі, може бути створений форум, на якому можна ділитись новими знаннями, досвідом. Також за допомогою таких порталів можна проводити вебінари та конференції з іноземними партнерами, фахівцями тощо. Створення корпоративних бібліотек з професійною літературою також дозволить отримувати нові знання. Все це дозволить персоналу підприємства отримувати знання без жорсткого графіку, у зручний для них час. Але для ефективності даного методу необхідна сильна внутрішня мотивація персоналу, розуміння важливості володіння новими знаннями. Тут в нагоді стануть всі технології розвитку корпоративної культури, взрощування власних традицій підприємства та орієнтації цінностей підприємства на розвиток знань, самовдосконалювання, сприяння обміну знаннями тощо. Головними недоліками цих методів є те, що необхідні певні фінансові вливання на придбання бібліотечного фонду або створення програмного продукту для поставлених цілей. Також необхідно провести організаційні зміні для ефективної організації та реалізації описаних методів з виділенням відповідальних осіб та/або приміщень.

Також є такі методи розвитку знань, які не потребують значних фінансових витрат або організаційних змін на підприємстві. Однак це певною мірою може відбиватись на їх ефективності. В даному випадку головними напрямами

Таблиця 3

Аналіз методів розвитку знань підприємства

Методи	Переваги	Недоліки
Ректрутинг	Придбання знань та компетенцій високопрофесійного фахівця/команди фахівців, які сприятимуть динамічному розвитку колективного рівня професійної культури управлінського персоналу на підприємстві	Процес адаптації та сприйняття культури підприємства, невиправдані фінансові витрати
Хедхантінг (Hunting, executive search)		Вірогідність переходу до конкурентів, формування завищеної самооцінки; процес адаптації та сприйняття культури підприємства, невиправдані фінансові витрати
Аутсорсинг Аутстаффінг	Створення високого рівня професійної культури управлінського персоналу за рахунок делегування функцій з розвитку професійної культури або тимчасового найму професіоналів з необхідними знаннями та компетенціями	Вірогідність розголошення конфіденційної інформації, процес адаптації та сприйняття культури підприємства
Коучинг Консалтинг	Формування високого рівня професійної культури без змін в організаційній структурі, присутній зворотній зв'язок	Значні фінансові витрати, вірогідність розголошення конфіденційної інформації, для ефективності потрібен час для ознайомлення з діяльністю та культурою підприємства
Тренінги	Отримання практичних знань й підвищення колективного рівня професійної культури управлінського персоналу	Потребує фінансових витрат, відрив від виробництва
Додаткова освіта	Підвищення колективного рівня професійної культури на базі фундаментальних знань з підтвердженням офіційного документа встановленого зразка	Потребує великих часових, фінансових витрат
Електронне навчання Корпоративні бази знань	Формування високого рівня професійної культури управлінського персоналу без змін в організаційній структурі на принципах безперервного навчання (long-lifelearning), доступ до інформації без обмежень в часі та просторі, накопичувальний характер	Фінансові та часові витрати для розробки необхідних програмних продуктів, створення бібліотечного фонду, ефективний при вмотивованості управлінського персоналу

розвитку знань підприємства є створення, обмін та трансформація вже існуючих знань в рамках підприємства. Даний напрям актуальний як для тих підприємств, які ще не можуть собі дозволити залучати або купувати знання ззовні, так і для підприємств, які вже досягли високих показників в діяльності, є лідерами на ринку, коли багаж їх знань настільки великий та має власний потенціал до перетворення, трансформації і при цьому є ще актуальним та корисним, не застарілим. Для даного напряму доречними є такі методи, як шедоуінг, наставництво, секондмент, баддинг та сторітеллінг. Шедоуінг, наставництво, баддинг передбачають більшою мірою односторонню комунікацію, коли один працівник, який є більш професіональний або успішний, або ефективний, демонструє виконання своїх обов'язків та/або радить кращі шляхи їх виконання, а другий – менш досвідчений або ефективний тощо – спостерігає, слідує за ним, наслідує методи, техніки виконання, переймає досвід. Секондмент передбачає обмін працівниками між відділами, але зберігається рівень управління, тобто проводиться рокіровка працівників, які знаходяться на однаковій ланці в організаційній структурі підприємства. Ці методи незатратні, не потребують реорганізації підприємства, не передбачають витік інформації за межи підприємства. Але в той же час дані методи недоречні для використання у деяких відділах, які стосуються конфіденційної інформації, що призначена для вузького кола осіб. Сторітеллінг є ефективним методом, якщо сторітеллер є авторитетною людиною на підприємстві, поважається, його слова не викликають недовіри, а також ті легенди та історії підприємства, які висвітлюють сильні сторони, конкурентні переваги, успішні угоди або підписані контракти. Правильно організований та впроваджений метод сторітеллінга є потужним інструментом зміцнення внутрішньої культури, покращання внутрішнього клімату на підприємстві, підвищення репутації керівництва й зміцнення лідерських позицій. Проаналізовані методи розвитку знань представлено в таблиці 3.

Висновки. Отже, зазначені методи розвитку знань дають широке коло для всіх підприємств накопичувати та розвивати когнітивний капітал підприємства, який стане конкурентною перевагою. Причому вибір можна зупинити не тільки на одному з методів, а одразу на декількох. Вибір того чи іншого методу залежить від цілей підприємства, наявних ресурсів, готовності персоналу до змін. Сьогодні, коли кожного дня з'являються нові технології в усіх сферах життя, нові вимоги до управління, ведення бізнесу, виконання певних операцій тощо, для успішного функціонування підприємства необхідно відповідати цим мінливим умовам, а саме: шукати, залучати нові знання, розвивати свої знання, сприяти постійному обміну знань та досвіду на підприємстві, навчати та розвивати персонал. Все це дасть міцні конкурентні переваги підприємству та допоможе вистояти і бути успішним.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Востряков О.В. Концепція управління знаннями в стратегічному процесі сучасного підприємства / О.В. Востряков [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economica.org.ua/2009/upravlinnya-znannyami1/.
2. Квасній Л.Г. Розвиток економіки знань як безперервний процес / Л.Г. Квасній, О.Я. Щербан [Електронний ресурс]. – Режим доступу: irbis-nbuv.gov.ua.
3. Друкер П. Задачи менеджмента в XXI веке: [учеб. пособ. / П. Друкер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 272 с.
4. Звіт II Міжнародної HR-конференції Knowledge Management «Управління знаннями» (Київ, 23–24 лютого 2006 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.management.com.ua/events/km_23-02-2006.html.
5. Качалина Л.Н. Конкурентоспособный менеджмент / Л.Н. Качалина. – М.: Эксмо, 2006. – 464 с.
6. Гуревичов М.М. Професійна культура менеджера в умовах інноваційного розвитку: [монографія] / М.М. Гуревичов [та ін.]. – Х.: НТУ «ХПІ», – 2010. – 240 с.
7. Щербак Ф.Н. Профессионально-нравственная культура труда / Ф.Н. Щербак. – Л.: Знание, 1985. – 64 с.
8. Коган Л.Н. Культура в условиях НТР / Л.Н. Коган, О.В. Ханова. – Саратов: Изд-во Саратовского ун-та, 1987. – 245 с.
9. Назарова Г.В. Розвиток та використання управлінського персоналу – стратегічний підхід: [монографія] / Г.В. Назарова, С.Ю. Гончарова, О.О. Затєйщикова. – Х.: ХНЕУ, – 2012. – 216 с.
10. Іванова І.В. Професіоналізація менеджменту: [монографія] / І.В. Іванова. – К.: КНТЕУ, 2006. – 695 с.
11. Брукинг Э. Интеллектуальный капитал / Э. Брукинг; пер. с англ. – СПб.: Питер, 2001. – 288 с.
12. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
13. Filemon A. Uriarte, Jr. Introduction to Knowledge Management / Filemon A. Uriarte, Jr. Jakarta: ASEAN Foundation. – 2008. – 167 p.
14. Haggie Knox. Choosing Your Knowledge Management Strategy / Knox Haggie, John Kingston // Knowledge and Process Management. – 2012. – № 19 (3). – P. 160–170.

УДК 631.11:658.2

Костирко А.Г.
старший викладач кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

Мгламян В.А.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

СУЧАСНИЙ СТАН І ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РАЦІОНАЛЬНОГО ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THE MODERN SITUATION OF AGRARIAN ENTERPRISES' FIXED ASSETS AND THEIR INTELLIGENT USE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність основних засобів. Проведено оцінку стану основних засобів і проаналізовано рівень їх використання у сільськогосподарських підприємствах. Визначено, що раціональне використання основних засобів сприятиме збільшенню виробництва продукції, підвищенню продуктивності праці та рентабельності діяльності, а також зниженню собівартості продукції. Обґрунтовано пріоритетні напрями раціонального використання основних засобів сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: основні засоби, раціональне використання, сільськогосподарські підприємства, фондовіддача, моральне старіння.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность основных средств. Проведена оценка состояния основных средств и проанализирован уровень их использования в сельскохозяйственных предприятиях. Определено, что рациональное использование основных средств будет способствовать увеличению производства продукции, повышению производительности труда и рентабельности деятельности, а также снижению себестоимости продукции. Обоснованы приоритетные направления рационального использования основных средств сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: основные средства, рациональное использование, сельскохозяйственные предприятия, фондоотдача, моральное старение.

ANNOTATION

The article deals with the meaning of fixed assets. The assessment of their condition and the level of their usage in agrarian enterprises were analyzed. Determined that the rational use of fixed assets will increase production, increase productivity and profitability, and to reduce the cost of production. The priority ways of agrarian enterprises' fixed assets' intelligent use were grounded.

Keywords: fixed assets, rational use of, agricultural enterprises, capital productivity, obsolescence.

Постановка проблеми. Агропромисловий комплекс України відіграє визначальну роль у досягненні продовольчої безпеки суспільства, яка є однією з основних умов стійкості та незалежності держави. Сьогоднішній його стан характеризується глибокими якісними змінами. Нові умови господарювання, зміна відносин власності, структурні зміни в економіці, які супроводжувалися значним спадом виробництва, вимагають пошуку нових резервів для покращання ситуації. Використання внутрішніх факторів збільшення виробництва сільськогосподарської продукції, що є важливою умовою створення економічних резервів для сталого економічного розвитку агропромислового комплексу в майбутньому, можливе за умови раціонального рівня розвитку матеріально-технічної бази та її головної ланки – основних виробничих засобів [6].

Економічна діяльність сільськогосподарських підприємств України відбувається за умов обмеженості інвестиційних ресурсів, що обумовлює необхідність раціонального використання наявних основних засобів. Перед підприємствами стоїть завдання не лише збільшувати свої прибутки та мінімізувати витрати, але й підвищувати ефективність використання наявних основних засобів. Тож питання раціонального використання основних засобів сільськогосподарських підприємств потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вирішенню цих завдань приділяли увагу в різні часи вітчизняні вчені, зокрема: В. Андрійчук [1], Т. Гайдучок [2], М. Домаскіна [3], Є. Кириченко [4], В. Конащук [5], В. Лагодієнко [6], Т. Маренич [7] та ін. Велика кількість і різноплановість досліджень не вичерпує проблеми раціонального використання основних засобів сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм, економічні механізми та моделі їх формування і використання за умов ринкових відносин, взаємозв'язку рівня забезпеченості, якісного складу та ефективності сільськогосподарського виробництва, що свідчить про актуальність дослідження.

Мета статті полягає у пошуку та обґрунтуванні шляхів покращання раціонального використання основних засобів сільськогосподарських підприємств на основі узагальнення теоретичних і методичних основ їх формування й аналізу функціонування.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов розвитку ринкових відносин діяльність сільськогосподарських підприємств супроводжується обмеженістю наявних основних виробничих засобів. Це пов'язане не тільки із моральним та матеріальним старінням наявних

в господарстві засобів, а й відсутністю повноцінних джерел їх оновлення, зокрема, низьким рівнем інвестиційних процесів. Від того, наскільки повно та раціонально використовуються основні засоби виробництва в підприємстві, залежить ефективність всього господарювання [3].

Діяльність сільськогосподарських підприємств характеризується недостатньо високим рівнем розвитку процесу інвестування, тому виникає задача раціонального використання наявних ресурсів, тобто підвищення їх інтенсифікації. Для розв'язання даного питання необхідним є системний аналіз даного питання, на основі якого буде можливо розробити конкретні пропозиції щодо підвищення рівня використання наявних основних виробничих засобів та можливості технічного оновлення виробництв.

Практика свідчить, що екологізація є важливою складовою забезпечення сталого й економічно ефективного аграрного виробництва. У зв'язку із цим доцільним в структурі основних засобів, особливо в регіонах ризикованого землеробства, виділяти основні засоби екологічного спрямування – зрошувальні та осушувальні меліоративні системи; дощувальну техніку; системи крапельного зрошення; системи зберігання засобів захисту рослин та мінеральних добрив.

Ефективність використання основних засобів відіграє важливе значення для розвитку діяльності підприємства:

– збільшується економічний потенціал і виробничі можливості галузі, підвищується технічний рівень виробництва;

– зростають можливості для диверсифікації;

– збільшуються темпи зростання продуктивності праці, поліпшення якості сільськогосподарської продукції та інших показників.

Загальновідомо, що основним показником, який визначає ефективність використання основних засобів, є фондовіддача. Як зазначають Т.С. Гайдучок і В.В. Лагодієнко [2; 6], цей показник відображає всі фактори, які впливають на ефективність використання основних засобів через рівень інтенсифікації виробництва сільськогосподарської продукції.

При визначенні фондовіддачі у всіх формах сільськогосподарських підприємств вихідними є обсяг валової продукції, який розраховується у постійних цінах, та середньорічна балансова вартість основних виробничих засобів сільськогосподарського призначення.

Слід зауважити, що рівень фондовіддачі не завжди достатньо та об'єктивно свідчить про ефективність використання основних виробничих засобів. Справа у тому, що при нині діючих високих цінах на засоби виробництва, особливо імпортні, їх вартість випереджає приріст валової продукції, яка розраховується по внутрішнім стабільним порівняльним цінам. У цьому випадку розмір валової продукції на одиницю вартості основних засобів може знижуватися, а фондовіддача – падати [7].

Покращанню складу і стану основних виробничих засобів, підвищенню ефективності їх використання насамперед сприятимуть ріст рівня концентрації виробництва (до оптимальних розмірів) та раціональна його спеціалізація.

Підвищення оснащеності сільського господарства основними виробничими засобами до економічно обґрунтованого рівня, удосконалення їх видового складу і структури дозволять оновлювати та модернізувати матеріально-технічну базу підприємств (у сполученні з впровадженням досягнень науково-технічного прогресу), прискорити вирішення важливих завдань з подальшої інтенсифікації виробництва, застосуванню прогресивних технологій.

Для вирішення завдання підвищення використання основних засобів та отримання бажаних результатів у діяльності підприємства повинні бути розроблені конкретні шляхи, спрямовані на поліпшення їхнього використання, практичне застосування яких дасть змогу використовувати наявні на підприємствах резерви підвищення їх ефективності, а також визначити основні чинники, що сприятимуть цьому [1, с. 5].

У цілому сукупність резервів покращання використання основних засобів підприємства

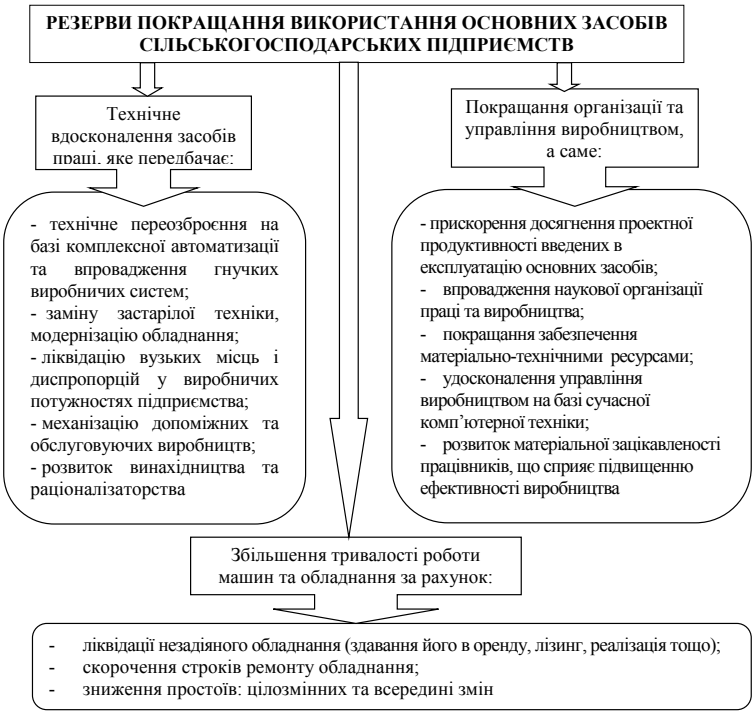


Рис. 1. Резерви покращання використання основних засобів сільськогосподарських підприємств

Джерело: розроблено автором

може бути поділена на три великих групи, що зображено на рис. 1.

Інтенсифікація використання основних засобів підприємства дає змогу значно знизити витрати, пов'язані з моральним зносом машин і устаткування, сприяє прискоренню їх оновлення, що у кінцевому результаті позитивно позначається на фондоозброєності праці та сприяє зростанню її продуктивності. А в остаточному підсумку зростає і фондовіддача на підприємстві [5, с. 100].

Щоб використання основних засобів було економічно вигідним та ефективним, необхідно не тільки стежити за його технічним станом, а й залучати фахівців при проведенні складних ремонтів; вивчати ринки виробництва; залучати спеціалістів маркетингового відділу; підвищувати рівень спеціалізації виробництва [4, с. 104].

Таким чином, основні засоби – одна з найважливіших частин і засобів виробництва; це засоби праці у вартісному вимірюванні, які функціонують у виробництві тривалий час у своїй незмінній натурально-речовій формі, а їх вартість переноситься конкретною працею на вартість продукції (послуг), що виробляється, частинами за мірою спрацювання.

Висновки. У практиці раціонального використання основних засобів сільськогосподарських підприємств необхідно спиратися як на нові, що знаходяться на стадії освоєння, так і на ті апробовані механізми, що зберігають дієвість важелів і стимулів господарювання. Оптимальний рівень і організація раціонального використання основних засобів будуть сприяти збільшенню виробництва продукції, підвищенню продуктивності праці та рентабельності, а також зниженню собівартості продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрійчук В. Фонди не зношуються, зношуються засоби праці / В. Андрійчук // Голос України. – 1997. – № 6. – С. 3–7.
2. Гайдучок Т.С. Формування та використання основних засобів в аграрних підприємствах Центрального полісся: автореф. дис. … к. е. н. / Т.С. Гайдучок; ДАУ. – Житомир, 2005. – 20 с.
3. Домаскіна М.А. Ефективність використання основних фондів аграрних підприємств Миколаївської області / М.А. Домаскіна, А.С. Крачковська [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.mnau.edu.ua:8080/jspui/bitstream/123456789/862/1/02_Domaskina.pdf
4. Кириченко Є.О. Ефективність використання основних засобів (фондів) та визначення резервів їх підвищення / Є.О. Кириченко // Управління розвитком. – 2013. – № 11. – С. 102–104.
5. Конащук В.Л. Напрями та резерви раціонального використання ресурсів підприємства / В.Л. Конащук, О.О. Дусенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_6_097.pdf.
6. Лагодієнко В.В. Формування оптимального складу основних виробничих фондів в аграрних підприємствах та підвищення ефективності їх використання: автореф. дис. … к.е.н. / В.В. Лагодієнко. – Миколаїв, 2002. – 21 с.
7. Маренич Т.Г. Методичні підходи до оцінки ефективності використання основних засобів / Т.Г. Маренич, О.А. Луценко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_127/05.pdf.

УДК 338.5:631.162(447.73)

Кравчина В.О.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

Баришевська І.В.
кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет

МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

PRICING METHODOLOGY ANALYSIS ON DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методичні підходи щодо аналізу факторів ціноутворення на вітчизняних підприємствах. Визначено етапи аналізу політики ціноутворення. Обґрунтовано прийоми удосконалення оцінки ціноутворення на підприємствах.

Ключові слова: ціна, ціноутворення, аналіз, оцінка, фактори, принципи ціноутворення, підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методические подходы к анализу факторов ценообразования на отечественных предприятиях. Определены этапы анализа политики ценообразования. Обоснованы приемы совершенствования оценки ценообразования на предприятиях.

Ключевые слова: цена, ценообразование, анализ, оценка, факторы, принципы ценообразования, предприятия.

ANNOTATION

The article considers methodological approaches to the analysis of pricing factors on domestic enterprises. Defined stages of analysis of pricing policies. Improving assessment techniques grounded pricing for enterprises.

Keywords: cost, pricing, analysis, evaluation, factors, principles of pricing the company.

Постановка проблеми. Ціна, безумовно, вважається однією з найважливіших економічних категорій, яка впливає фактично на всі аспекти діяльності як кожного суб'єкта господарювання, так і на стан економіки всієї країни.

Цінова політика як виробників, так і реалізаторів в ринкових умовах повинна бути одночасно і економічно вигідною, і соціально виправданою, тобто досить гнучкою. Проте це викликає неабиякі труднощі, бо зазвичай менеджери на вітчизняних підприємствах встановлюють ціну інтуїтивно або орієнтуючись на ціни аналогічної продукції, товарів або послуг, що гальмує не тільки розвиток, а й може спричини шкоду як виробництву через низькі ціни, так й іміджу виробника за рахунок невиправдано високих цін.

Теорія ціноутворення на сьогодні пропонує досить великий спектр методів встановлення ціни та способів її зміни, що в першу чергу потребує організації аналізу чинників, які справляють вплив на вибір цінової стратегії. Відповідна організація аналізу факторів цінової політики є гарантією попередження помилок ціноутворення, і особливої актуальності дане питання набуває в умовах ринкової економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання аналізу цін і методики його організації піднімали такі науковці, як В. Божкова, О. Мазур, О. Семенцова, Л. Шкварчук та ін.

Так, наприклад, В. Божкова вважає, що дослідження теоретико-методичних аспектів формування маркетингового ціноутворення дає змогу систематизувати існуючі принципи ціноутворення, які є основою цінової політики. Автор наголошує на необхідності урахування як зовнішніх чинників, так і внутрішнього стану підприємства. У рамках маркетингового підходу до ціноутворення необхідно дотримуватися вищезгаданих принципів, включати будь-які несуперечливі їх комбінації [1].

У своїх дослідженнях О. Мазур піднімає такі питання: які фактори встановлення ціни повинен включити в аналіз суб'єкт ціноутворення? які з них можна оминути? з чого розпочати аналіз? якими методами скористатися? Науковець вважає, що етап аналізу є чи не найважливішим під час обґрунтування ціни, особливо в умовах скорочення платоспроможного попиту [3].

О. Семенцова звертає увагу на те, що при аналізі факторів ціноутворення необхідно в першу чергу орієнтуватися на учасників ринку товарів або послуг, якими є як споживачі та продавці, так і конкуренти, а також держава, яка провадить регуляторну політику. Дослідниця підкреслює, що в ринковому середовищі ціна на продукцію або послугу може значно відрізнятися від величини вартості даної продукції або послуги. В умовах ринку це може відбуватися за рахунок тиску на виробника з боку пропозиції конкурентів та попиту споживачів [4].

Важливість оцінки цінових тенденцій розглядає Л. Шкварчук і звертає увагу на те, що такий аналіз обумовлюється необхідністю дослідження доступності споживчих товарів як у країні загалом, так і в розрізі окремих регіонів [5].

Таким чином, огляд сучасних публікацій з тими дослідження свідчить про формування у науковців єдиного підходу до визначення основних принципів ціноутворення, і відповідна організація аналізу сприяє його оптимізації як на рівні кожного окремого суб'єкта господарювання, так і країн загалом.

Рис. 1. Етапи аналізу політики ціноутворення на підприємствах

Джерело: побудовано за даними [3]

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво продукції та організація здійснення послуг потребують розв'язання основного питання: яку встановити ціну, щоб не тільки виправдати витрати, а й отримати необхідний прибуток. Тобто менеджери звертаються до прийомів аналізу цінової політики у галузі та визначення факторів впливу на власну цінову стратегію. Таким чином, їм необхідно розв'язати декілька методологічних проблем: що повинно бути предметом аналізу; в якій послідовності необхідно здійснювати аналіз.

Предмет аналізу, як правило, включає стратегію, політику, процедуру формування цін і результати ціноутворення, з'ясування проблем товаровиробника у даній сфері. Сам процес аналізу, в свою чергу, відбувається у такій послідовності процедур (рис. 1), що дозволяє менеджерам встановити, хто і коли в останній раз аналізував цінову ситуацію; чи були використані пропозиції аналітика і з якими результатами; які пропозиції і чому не були взяті до уваги; умови і суб'єкти формування цін, а також особи (підрозділи), які можуть впливати на цей процес; які цінові проблеми спостерігаються на підприємстві і якій меті підпорядковується аналіз (питання, на які він повинен відповісти) [3].

Поглиблюючи аналіз, можна діагностувати ситуацію, застосовуючи прості інструменти, які відображатимуть залежність одних показників від інших. Для різної продукції або послуг можуть бути використані типові матриці (рис. 2). Аналіз результатів, що наведені у матрицях, дає можливість визначити залежність між рівнями цін та економічними показниками. Аналогічно можна аналізувати залежність між ціновими тактиками й економічними показниками.

Визначення факторів, що впливають на формування цінової ситуації на підприємстві, дозволяє проаналізувати ті зв'язки, що обумовлюють аспекти формування цін на підприємстві та факторами його зовнішнього середовища, а це, в свою чергу, передбачає:

– ідентифікацію тих факторів, які мають найсуттєвіший вплив на цінові рішення виробника;

– визначення способів, потужності і спрямування впливу факторів зовнішнього середовища на цінову ситуацію;

– ідентифікацію структур, які найпомітніше реагують на цінові рішення підприємства;

– встановлення способів, напрямів, сили реакції структур із зовнішнього середовища на цінові рішення підприємства та результатів, спричинених цими впливами.

Аналізу передусім підлягають економічні, правові, технологічні чинники впливу зовнішнього середовища. Оскільки на кожному ринку елементи зовнішнього середовища, які впливають на ціну, можуть бути різними, важливо правильно визначити черговість аналізу.

Ціна/ Якість	висока	середня	низька
висока	Високі, демонстраційні ціни	Глибоке проникнення на ринок	Підвищена цінність, важливість товару
середня	Підвищена ціна	Середній рівень	Доброякісні характеристики товару (проникнення на ринок)
низька	Недостатня ціна	Показна ціна	Виважена збутова політика

Рис. 2. Матриця зіставлення залежності між рівняннями цін і якісними характеристиками товару/послуги

Джерело: побудовано автором

На рівень цін впливає багато чинників: витрати виробництва; ціни конкурентів; величина та інтенсивність попиту; транспортні витрати; надбавки і знижки для посередників; затрати на рекламу та інші способи стимулювання збуту. Певною мірою впливають на них суб'єкти зовнішнього середовища, з якими підприємство контактує в процесі діяльності: споживачі (покупці), посередники, конкуренти.

Після ідентифікування факторів впливу на цінову політику підприємства і суб'єктів, які

Фактори впливу ціноутворення підприємства	Стан фактору	Характер впливу	Оцінка фактору в балах (-3…+3)	Можлива реакція підприємств
Стан інформаційних технологій	широке використання корпоративних сайтів підприємств, розширення аудиторії користувачів через мережу Інтернет	порівнянні з цінами і пропозиціями конкурентів	- 1	розвиток корпоративного сайту; створення нових каналів комунікації через Інтернет
Інвестиційна привабливість	погіршення інвестиційного клімату через політичні фактори	скорочення фінансування	- 3	моніторинг потенційних інвесторів; проведення переговорів з фінансовими партнерами
Валютний курс	суттєве здешевлення вітчизняної валюти	погіршення ліквідності і платоспроможності	-1	моніторинг фінансових показників; хеджування ризику
Платоспроможність	падіння під тиском споживчої інфляції	падіння попиту	- 1	моніторинг попиту споживання
Можливість кредитування	зростання вартості кредитів	відсутність зацікавленості в кредитах	- 1	проведення переговорів з кредитними організаціями щодо зменшення вартості обслуговування гривневих кредитів

Рис. 3. Аналіз профілю середовища для цілей ціноутворення

Джерело: побудовано автором на основі [3]

певною мірою залежать від неї, приступають до аналізу кожного з них, особливу увагу приділяючи тим, що найвідчутніше впливають на цінові рішення.

Для структурування факторів цінової політики О. Мазур пропонує використовувати ситуаційний аналіз, або аналіз профілю середовища, що полягає у складанні матриць (рис. 3), де вказують фактор впливу, силу його дії на підприємство в умовних одиницях вимірювання і можливі кроки підприємства щодо ослаблення його негативної дії чи використання позитивної дії у власних інтересах [3].

Висновки. Узагальнюючи проведене дослідження сутності і необхідності аналізу факторів, що мають місце при формуванні цінової стратегії підприємства, можемо зазначити: сучасні менеджери повинні обов'язково враховувати чинники, які прямо чи опосередковано впливають на встановлення рівня ціни. Даний етап вважаємо найсуттєвішим у діяльності ціноутворення, особливо в умовах скорочення платоспроможного попиту. Пропонуємо систематизувати фактори ціноутворення за рахунок використання матриць, що дозволяє встановлювати залежність між ціновими тактиками й економічними показниками, що дає змогу заощадити кошти на масштабних ринкових дослідженнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Божкова В.В. Дослідження факторів маркетингового ціноутворення на вітчизняних промислових підприємствах / В.В. Божкова, І.М. Рябченко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 2. – С. 40–48.
2. Липчук В. Маркетинговий аналіз: [навч. посіб.] / В. Липчук. – К.: Альма-матер, 2007. – 216 с.
3. Мазур О.Є. Класифікація факторів ціноутворення і методи їх аналізу / О.Є. Мазур // Регіональна економіка. – 2010. – № 2. – С. 55–62.
4. Семенцова О. Функціональний аналіз ціноутворення на послуги залізничного транспорту з перевезень пасажирів в умовах ринкового середовища / О. Семенцова // Збірник наукових праць Державного економіко-технологічного університету транспорту. Серія «Економіка і управління«. – 2015. – Вип. 32. – С. 134–139.
5. Шкварчук Л.О. Регіональні особливості цінових коливань на споживчому ринку / Л.О. Шкварчук // Регіональна економіка. – 2014. – № 4. – С. 48–54.

УДК 334.716:004.14:738

Пермінова С.О.
кандидат педагогічних наук, доцент,
Національний технічний університету України
«Київський політехнічний інститут»

Кравчук В.В.
студент
Національного технічного університету України
«Київський політехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА

FEATURES OF ENTERPRISE FUNCTIONING IN THE CONDITION OF UNSTABLE ENVIRONMENT

АНОТАЦІЯ

У статті представлено результати теоретичного аналізу функціонування підприємств в умовах постійних змін. Здійснено аналіз нестабільного середовища та проаналізовані можливі загрози для діяльності підприємств. Окреслено основні напрями подолання вітчизняними підприємствами несприятливих зовнішніх і внутрішніх факторів впливу.

Ключові слова: нестабільне середовище, антикризові заходи, зовнішнє середовище, загроза, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье представлены результаты теоретического анализа функционирования предприятий в условиях постоянных изменений. Осуществлен анализ нестабильной среды и проанализированы возможные угрозы для деятельности предприятий. Очерчены основные направления преодоления отечественными предприятиями неблагоприятных внешних и внутренних факторов влияния.

Ключевые слова: нестабильная среда, антикризисные меры, внешняя среда, угроза, риск.

ANNOTATION

The article is presenting results of theoretical analysis of enterprises functioning in conditions of constant changes. Unstable environment conditions are researched, and possible threats for enterprises are analyzed. Main directions of adverse external and internal factors influence overcoming are outlined, for domestic enterprises.

Keywords: unstable environment, anti-crisis measures, external environment, threat, risk.

Постановка проблеми. Підприємство функціонує в постійно змінюваному середовищі, яке впливає на всі види підприємницької діяльності. Нестабільне середовище несе в собі загрози стабільному розвитку підприємства, його зовнішньоекономічній діяльності та можливості функціонування взагалі. Таким чином, потребують аналізу загрози, що несе нестабільність середовища вітчизняним підприємствам з метою їхньої мінімізації. Інтерес представляє сучасне вітчизняне середовище, яке перебуває в найбільш кризовому стані.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема впливу нестабільного середовища на підприємства та аналізу стану й динаміки чинників оточення організації ґрунтовно досліджується провідними зарубіжними та вітчизняними вченими: І. Ансофф розробив модель оцінки нестабільності; Р. Дункан досліджував перцептивний вимірник нестабільності зовнішнього середовища [1; 2]; А. Колосов розкрив можливості адаптивної організації як інструменту управління підприємствами в мінливому середовищі [3]; Б. Андрушків, Б. Федишин, О. Погайдак, І. Федишина вивчали інноваційні аспекти стратегічного управління в умовах нестабільної економіки [4]; А. Великосельский та О. Шивирялкина досліджували особливості управління виробничим підприємством в нестабільних умовах [5]; К. Орлова запропонувала метод оцінки нестабільного середовища виробничого підприємства [6].

Аналіз наукової літератури дає змогу констатувати, що питання, пов'язані з особливостями функціонування підприємства в умовах нестабільного середовища, є актуальні і потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає в аналізі особливостей функціонування підприємства в умовах нестабільного середовища, обґрунтуванні потреби розроблення плану дій щодо зменшення впливу негативних факторів на діяльність підприємства та розгляді сценаріїв розвитку підприємств в несприятливих умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Діяльність підприємств в нестабільних умовах має певні особливості. Нестабільне зовнішнє середовище можна представити як сукупність трьох рівнів його якісного опису, характеристиками яких є [9]:

- динаміка, яка визначається шляхом порівняння темпів і частоти змін у зовнішньому середовищі з реакцією підприємства на ці зміни;
- складність, що характеризується кількістю сучасних подій, які впливають на підприємства, порівняно з минулими подіями;
- невизначеність, яка характеризується звичністю подій порівняно з подіями, які відбулися в минулому, та передбачуваністю майбутнього на підставі минулого досвіду і навичок.

Загрози в нестабільному середовищі для підприємств, які займаються зовнішньоеконо-

мічною діяльністю, численні та різноманітні. Підприємства мають прямий ризик від загроз, включаючи терористичні напади, кримінальні справи, відкриті громадянські конфлікти та переривання шляхів поставок. Капітал також знаходиться в небезпеці від надмірно пільгових або строгих нормативних умов, високого рівня корупції та можливості ліквідації банків, які можуть затримувати великі суми грошей. Унаслідок цього нестабільними стають відносини з партнерами, постачальниками і клієнтами, що напряму впливає на конкурентоспроможність підприємств.

Робота в зонах військових і політично нестабільних ринках вимагає гнучкості, знання місцевих законів, великого терпіння та поінформованості, що дасть змогу уникнути ризикових дій та зберегти свою присутність на таких ринках.

Підприємства можуть знизити ризики і захистити себе від переважної більшості загроз за допомогою антикризового управління. Воно повинне забезпечувати стійке економічне зростання і розвиток підприємства, підвищення конкурентоспроможності виробленої продукції і наданих ним послуг.

Антикризове управління передбачає [7]:

- аналіз ризиків і загроз та підготовка до них;
- перешкоджання небезпечним факторам кризи;
- управління динамікою розвитку кризи;
- забезпечення життєдіяльності організації в кризовому стані;
- послаблення негативних наслідків кризи;
- використання факторів і наслідків кризи для розвитку підприємства.

Коли підприємство займається зовнішньоекономічною діяльністю, одним із методів зменшення загроз є співпраця з місцевими партнерами, які знають бізнес-середовище, мережі збуту, закони та особливості культури.

Щодо інших заходів, які можуть використовуватися для попередньої підготовки проти прогнозованих загроз або ризиків, є страхування, стійкість, безперервність бізнесу та можливість аварійного відновлення [4].

У нестабільному середовищі для реалізації своїх цілей підприємству необхідно управляти процесом взаємодії із зовнішнім середовищем шляхом побудови ефективної системи стратегічного управління.

На сьогоднішній день для побудови системи стратегічного управління можна використовувати різні моделі, а саме [11]:

- Модель на основі планування, яка передбачає здійснення систематичного порівняльного аналізу, розробку стратегій та обґрунтування рішень. Цей тип управління притаманний переважно великим підприємствам, які мають достатньо ресурсів, щоб здійснювати детальний порівняльний аналіз.
- Адаптивна модель, яка ґрунтується на здійсненні обережних заходів реагування на проблеми і визначення можливостей їх поступового вирішення. Цей тип управління характерний для підприємств, які функціонують в умовах стабільної економіки.
- Модель стратегічного управління на основі вибору стратегічних позицій, яка припускає: аналіз перспектив підприємства; визначення пріоритетів і розподіл ресурсів між різноманітними перспективними видами діяльності підприємства; аналіз можливих варіантів диверсифікації підприємства; прогноз динаміки чинників нестабільності; планування нових стратегій, що відповідають очікуваним рівням нестабільності середовища; передбачення організаційних змін і можливостей підприємства.
- Модель стратегічного управління на основі ранжування стратегічних задач, яка реалізується шляхом категоризації задач за ступенем терміновості та важливості. Для даної моделі характерним є безперервне проведення відновлення і перегляд актуальних стратегічних цілей.
- Модель управління за слабкими сигналами, яка ґрунтується на припущенні про те, що будь-які несприятливі явища або перспектива росту можливостей виникають не раптово, а зумовлюються появою сигналів-провісників.
- Модель управління в умовах стратегічних несподіванок, яка використовується, коли нові проблеми не тільки слабко передбачені і розвиваються дуже швидко, але й виникають практично раптово, не маючи під собою очікуваного прогнозу.

Яку б модель не вибрали підприємства, вони повинні впроваджувати творчий підхід у пошуку нових шляхів для доставки товарів і послуг на ринок і управляти бізнесом в екстремальних та мінливих умовах.

Глобальний договір ООН рекомендує підприємствам, які працюють в країнах з новими чи нестабільними режимами, включати їх в управління ризиками, проводити регулярні моніторинги та вести чітку звітність, а також проводити заходи, які демонструють прихильність [8]. Це нелегко, і підприємствам, які готові взяти на себе ризик виходу на нестабільні ринки та в зони конфліктів, слід ретельно оцінити свої можливості.

Розглядаючи події в Україні, необхідно сьогоднішню кризову ситуацію в економіці аналізувати через призму нестабільного середовища, на яке впливає три основні фактори [9]:

- анексія Криму та антитерористична операція в Луганській і Донецькій областях;
- політична нестабільність;
- корупція.

Нестабільне середовище, яке виникло внаслідок впливу зазначеного комплексу факторів і вплинуло на більшість секторів української економіки, стало підґрунтям для появи нових серйозних негативних чинників, а саме [9]:

- обмеженість сировинного забезпечення вітчизняного виробництва;
- зростання вартості ресурсів, зокрема енергетичних, внаслідок збільшення боргового

навантаження на бюджет через необхідність фінансування дефіциту та заборгованості НАК «Нафтогаз», сформованої у минулі роки;

• зростання витрат підприємств унаслідок зростання вартості енергоресурсів;

• збільшення транспортних витрат унаслідок підвищення тарифів на транспортні перевезення;

• виснаження міжнародних резервів, що ускладнює використання Національним банком інтервенцій в якості інструментів стримування зростання попиту на іноземну валюту, який виникає внаслідок панічних настроїв і спекулятивних атак, і, як наслідок, нестабільний курс іноземних валют та високі темпи зростання оптових цін;

• короткострокові кон'юнктурні чинники;

• збільшення потреби у виробництві електроенергії, газу і води;

• виникнення дефіциту кваліфікованих робітників;

• додаткове оподаткування, яке виникає завдяки військовим діям на Донбасі, що призводить до скорочення виробництва у цьому регіоні, погіршення умов залучення зовнішнього фінансування та зростання видатків бюджету на фінансування силових відомств і відновлення зруйнованої інфраструктури;

• об'ява часткової мобілізації, яка відволікає людські ресурси від виробництва.

Підприємства для виживання в таких умовах можуть залучити іноземні інвестиції, модернізувати технологічні потужності, скористатися кредитною підтримкою іноземних банків чи організацій та активізувати інноваційне виробництво.

Експерти уряду України та Міжнародного валютного фонду прогнозують в 2016 р. зростання ВВП України на 2%, а у 2017–2019 рр. – на 3,8% щороку [10], це дає можливість припустити, що зменшаться існуючі диспропорції, збільшиться об'єми виробництва, зовнішньої торгівлі та об'ємів залучення інвестицій. Це дасть підприємствам можливість більш активно застосовувати існуючі механізми управління та шукати шляхи активного використання позитивних чинників розвитку.

Висновки. Нестабільне середовище визначає необхідність комплексу вирішення широкого спектру питань, які безпосередньо пов'язані зі створенням, розвитком і впровадженням системи заходів для нівелювання негативних факторів, а також підвищенням ефективності цього процесу і якості функціонування в економічному секторі, а це, в свою чергу, вимагає докорінного поліпшення планування та управління. Стратегічне управління, гнучкість і запровадження нововведень в умовах нестабільної економіки є найбільш ефективними засобами, які повинні бути основними навіть за стабільної економічної ситуації. Ефективна стратегія дозволяє впоратися з нестабільністю та знизити ризик, у той же час це дає змогу отримати конкурентоспроможну перевагу.

Нестабільне середовище, яке виникло внаслідок внутрішніх політичних змін та економічної кризи, вплинуло як на підприємства, так і на більшість секторів української економіки. Воно характеризується різкими змінами та великим тиском, тому підприємствам необхідно адаптуватися до економічного спаду, зовнішніх військових загроз та зниження експорту.

Хоча сучасне економічне середовище в Україні є складним і нестабільним, підприємства можуть залишатися конкурентоспроможними на внутрішньому і зовнішньому ринках за рахунок переорієнтації на інші ринки, правильного стратегічного управління та ефективного використання антикризових заходів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ансофф И. Стратегическое управление / И. Ансофф. – М., 1989. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://strategy.bos.ru/books.phtml.
2. Duncan R.B. Perceived environmental characteristics of operational environments and perceived environmental uncertainty / R.B. Duncan // Administrative Science Quarterly. – 1972. – № 17 (2) – С. 313–327.
3. Колосов А.М. Адаптивна організація – інструмент управління в мінливому середовищі / А.М. Колосов [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/.
4. Андрушків Б. Інноваційні аспекти стратегічного управління в умовах нестабільної економіки / Б. Андрушків [та ін.] [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://elartu.tntu.edu.ua/bitstream/.
5. Великосельский А.В. Особливості управління виробничим підприємством в нестабільному середовищі / А.В. Великосельский, О.С. Шивирялкина [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.researchgate.net/publication.
6. Орлова К.Є. Оцінка нестабільності зовнішнього середовища підприємств добувної промисловості Житомирської області / К.Є. Орлова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/30_NNM_2012/Economics/10_119405.doc. htm.
7. Кован С.Е. Теория антикризисного управления предприятием: [учеб. пособ.] / С.Е. Кован. – М.: КНОРУС, 2009. – 160 с.
8. Глобальний договір ООН [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.unglobalcompact.org.
9. Станкова Л.І. Чинники розвитку виробничого підприємства в умовах нестабільного середовища / Л.І. Станкова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://economics.opu.ua/files/science/2014/20.05/s_2/16.pdf.
10. Прогноз економічного і соціального розвитку України на 2016–2019 рр. / Департамент економічної стратегії та макроекономічного прогнозування [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.me.gov.ua/Documents/.
11. Шатілова О.В. Стратегічне управління підприємством у нестабільному ринковому середовищі / О.В. Шатілова [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.sedu.com.ua/wp-content/uploads/2015/07/17.pdf.

УДК 339

Крамарчук С.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного бізнесу та туризму
Тернопільського національного економічного університету

АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ БЕНЧМАРКІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ASPECTS OF THE BENCHMARKING MODEL CREATION ON DOMESTIC ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті представлено прикладний аспект дослідження проблеми формування ефективної моделі бенчмаркінгу як одного із найефективніших методів щодо визначення відповідності цілей підприємства вимогам як вітчизняного, так і міжнародного ринку. Метою дослідження є надання методичних рекомендацій щодо формування ефективної моделі бенчмаркінгу на базі аналізу передового вітчизняного та зарубіжного досвіду у цій сфері діяльності.

Ключові слова: бенчмаркінг, метод, підприємство, модель, управління, діяльність, принципи, порівняння.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается прикладной аспект исследования проблемы формирования эффективной модели бенчмаркинга как одного из наиболее эффективных методов по определению соответствия целей предприятия требованиям как отечественного, так и международного рынка. Целью исследования является предоставление методических рекомендаций по формированию эффективной модели бенчмаркинга на основе анализа передового отечественного и зарубежного опыта в этой сфере деятельности.

Ключевые слова: бенчмаркинг, метод, предприятие, модель, управление, деятельность, принципы, сравнение.

ANNOTATION

The article deals with the practical aspect of research problems of forming an effective benchmarking model as one of most effective methods for determining accordance the objectives of the enterprise requirements of both domestic and international market. The purpose of research is the formulation the guidelines on the formation of an effective benchmarking model based on the analysis of advanced domestic and foreign experience in this field.

Keywords: benchmarking, method, enterprise, best practices, management, model, activities, principles, comparison.

Постановка проблеми. Вітчизняні підприємства на сучасному етапі перебувають у досить складному становищі, яке продиктоване як загальною кризою у економіці, так і непростою політичною ситуацією у нашому суспільстві. Для виходу із даного становища підприємствам необхідно застосовувати новітні методики підвищення ефективності їхньої діяльності. Однією із таких методик, цілком обґрунтовано, на нашу думку, вважається бенчмаркінг. Дана методика на сьогоднішній день у зарубіжній практиці стала вагомою складовою стратегічного управління підприємствами, а також дієвим засобом вдосконалення їх діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проведені нами дослідження показали, що методиці бенчмаркінгу за останній період часу приділялася значна увага як у зарубіжній, так і у вітчизняній науковій та методичній літературі [1; 2; 5; 7; 9; 10; 11]. В Україні бенчмаркінг все ж залишається неоднозначною для практичного застосування методикою, яка у багатьох підприємців асоціюється із промисловим шпіонажем. В основному у проаналізованих нами вітчизняних працях науковці та економісти досліджують проблеми бенчмаркінгу стосовно визначення понятійної сутності, багато праць присвячено визначенню видів бенчмаркінгу, а також процесу його здійснення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте попри значну кількість вітчизняних наукових праць, присвячених бенчмаркінгу, дуже мало уваги присвячено саме прикладним аспектам формування на підприємствах моделі бенчмаркінгу. Копіювання зарубіжного досвіду у цій сфері, який також є досить різноманітним, має невеликий ефект у зв'язку із національними особливостями, ситуацією у країні у цілому та іншими факторами зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства, які мають вплив на практику застосування бенчмаркінгу.

Мета статті полягає у детальному аналізі існуючих у зарубіжній практиці моделей бенчмаркінгу на предмет їх придатності для застосування на вітчизняних підприємствах, а також у визначенні основних аспектів формування ефективної для українських підприємств моделі бенчмаркінгу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Однією із перших відмінностей, яка суттєво впливає на поширення практики застосування бенчмаркінгу у нашій країні, є саме ставлення до даної методики. Так, якщо для зарубіжних підприємств передавати власний передовий досвід є престижно та шляхетно, то наші успішні підприємства не поспішають ділитися цінною інформацією із іншими підприємствами, яких вони вважають потенційними конкурентами. Тому для запровадження даної методики необхідно в першу чергу переконати вітчизняних бізнесменів у користі від співпраці з іншими підприємствами, яка в кінцевому підсумку буде вести до подолання економічної та політичної кризи та загального блага. Адже чим більше буде розвиватися успішних підприємств, тим більше з'явиться робочих місць,

більше людей отримуватимуть достойну оплату праці, а це призведе до збільшення попиту на продукцію та послуги, що, у свою чергу, знову ж сприятиме процвітанню підприємств. Крім того, така ситуація призведе до більшого наповнення бюджету, що буде підтримувати та розвивати невиробничу та соціальну сфери.

Існує декілька моделей бенчмаркінгу, в основі яких лежить постулат, який стверджує, що бенчмаркінг – це проект. Практично всі моделі складаються із певних етапів бенчмаркінгу, і основною відмінністю між ними є різниця в кількості та змісті цих етапів. До прикладу, компанія Xerox використовувала 10-ступінчасту модель, компанія IBM Rochester – 5-фазову модель, що складається із 15 етапів, компанія Weyerhauser – 33-ступінчасту модель. Також заслуговують на увагу модель Р. Кемпа, модель Р. Райдера, «колесо бенчмаркінгу» І.П. Данилова, модель Schrott Glaswerke, модель C. Tintelnot, модель A. Alsteat, модель M. Brighton та ін.

Для визначення основних аспектів формування ефективної для українських підприємств моделі бенчмаркінгу необхідно спочатку дослідити та проаналізувати вже існуючі, правда, в основному у зарубіжній практиці, моделі.

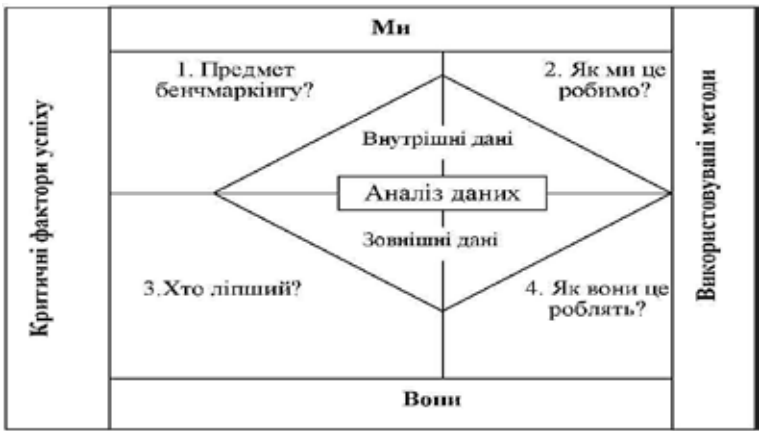


Рис. 1. Шаблон бенчмаркінгу [1, с. 234]

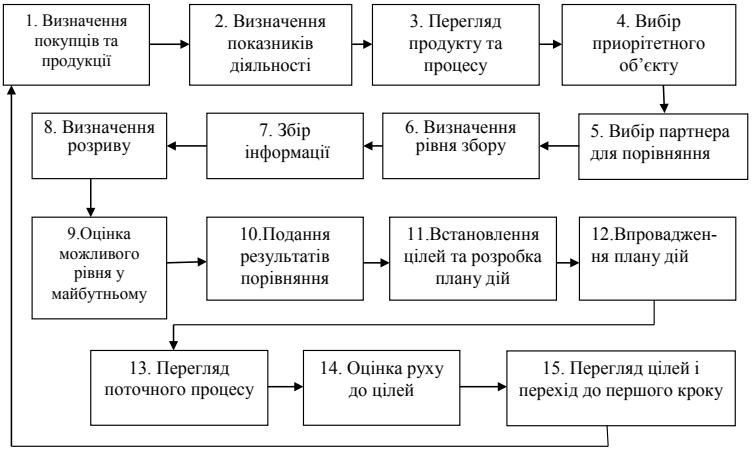


Рис. 2. Модель бенчмаркінгу компанії IBM [3]

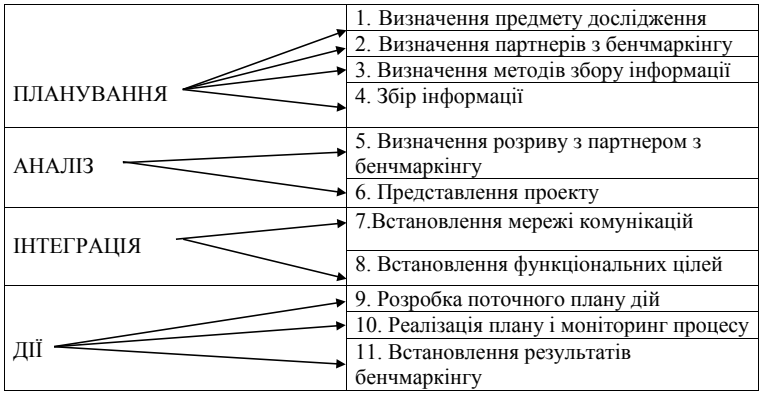


Рис. 3. Схема моделі бенчмаркінгу Роберта Кемпа [4, с. 118]

Так, однією із найбільш популярних стосовно застосування у практиці моделлю вважається розроблений компанією Xerox у 1990 р. шаблон бенчмаркінгу (рис. 1) [1, с. 234].

Верхня частина зображеного нами на рис. 1 шаблону характеризує внутрішній стан підприємства, тобто фактори внутрішнього середовища, які впливають на здійснення бенчмаркінгу. Нижня частина фокусує увагу на зовнішньому середовищі організації, тобто в основному на партнері по бенчмаркінгу. Ліва половина стосується критичних факторів успіху, тобто таких чинників, які мають прямий вплив на задоволення споживачів і відповідальні за успіх певного підприємства [2, с. 93]. Права половина відображає методи, що застосовуються для покращання процесів, які проходять на підприємстві.

Автори поданого на рис. 1 шаблону розробили для кожного із наведених на малюнку квадратів стандартний набір питань, які необхідно поставити і на які треба дати відповідь. Початковим результатом бенчмаркінгу у наведеному шаблоні є формування плану наступних дій:

1. Потрібно визначити, наскільки швидко відбувається покращання на підприємстві.
2. Врахувати вимоги майбутнього.
3. Передбачити, як діятимуть конкуренти у майбутньому.
4. Визначити спосіб скорочення розриву між своїм та конкуруючим підприємством.

Перевагами дослідженої моделі можна вважати орієнтацію не лише на існуючі, але й на майбутні досягнення конкурентів. Суттєвим недоліком є відсутність детальних інструкцій щодо проведення бенчмаркінгу, а також потреба у тривалих дослідженнях перед його проведенням. Загалом шаблон бенчмаркінгу більше скон-

центрований на перших двох стадіях проекту, тобто на плануванні та аналізі, а процесу реалізації приділено дуже мало уваги.

Модель бенчмаркінгу компанії IBM, подана нами на рис. 2, була розроблена на початку 90-х років минулого століття.

Як бачимо із поданого рис. 2, дана модель передбачає проходження 15 взаємопов'язаних етапів: визначення покупців і продукції; визначення показників оцінювання роботи; перегляд продукту або процесу; вибір пріоритетного об'єкта; вибір партнера для порівняння; визначення рівня збору інформації; збір інформації; визначення розбіжностей; оцінювання можливого рівня у майбутньому; подання результатів порівняння; встановлення цілей і розроблення плану дій; впровадження плану дій; перегляд поточного процесу; оцінювання прогресу в досягненні поставлених цілей; перегляд цілей і повернення до першого кроку [3].

Якщо уважно дослідити та проаналізувати модель бенчмаркінгу компанії IBM, то можна побачити, що вона є досить детальною, проте не позбавленою певних недоліків, до яких можна віднести нечіткість формулювання перших етапів. Перевагою даної моделі, окрім деталізованого подання процесу й практичної цінності для підприємств, що тільки починають впроваджувати бенчмаркінг, є також останній етап моделі, який вказує на необхідність повернення до першого етапу. Тобто цикл замикається, і бенчмаркінг подано як постійний процес.

Ще однією відомою моделлю бенчмаркінгу є так звана модель Роберта Кемпа, подана нами на рис. 3 [4, с. 118].

Детальні кроки процесу бенчмаркінгу, запропоновані Робертом Кемпом у розробленій моделі, описують дану методику досить повно. Також перевагами моделі Роберта Кемпа є зрозумілість та взаємоузгодженість етапів. Усі етапи моделі описано в рівній мірі детально, кожній приділено необхідну кількість уваги.

Наступною поширеною моделлю є модель бенчмаркінгу Р. Рейдера, який виділяє наступних шість етапів процесу здійснення бенчмаркінгу:

1) виявлення ключових проблем, які потребують вирішення, і сфер діяльності, які потребують удосконалення;

2) детальне вивчення виробничого циклу та його етапів;

3) визначення необхідності виконання окремих функцій, дій та робіт;

4) збір даних;

5) аналіз та інтерпретація отриманої інформації;

6) впровадження передового досвіду [5, с. 103].

Р. Рейдер вважає, що починати процес здійснення бенчмаркінгу необхідно з оцінки поточного стану підприємства у обраних для наслідування сферах. Наступним етапом, на думку автора, є визначення майбутнього для підприємства в обраній сфері. В межах даного етапу потрібно встановити орієнтири для підвищення ефективності та оцінити відхилення між поточними і передбачуваними показниками підприємства. Далі Р. Рейдер передбачав розробку плану подолання визначених відхилень і подальшого підвищення власної ефективності до необхідного рівня. Також такий план може передбачати проведення як внутрішнього, так і зовнішнього бенчмаркінгу та впровадження різноманітних удосконалень та передового досвіду.

Крім того, описуючи свою модель, Р. Рейдер виділяв наступні правила здійснення бенчмаркінгу:

– орієнтири постійно змінюються;

– вибір незмінного орієнтиру веде до відриву від дійсності та відставання;

– ціль компанії: досягнення і перевищення встановлених орієнтирів;

– чим більше відставання від орієнтиру, тим критичніша ситуація в компанії;

– чим більша перевага компанії відносно вибраного орієнтиру, тим більші її конкурентні переваги.

Перевагами охарактеризованої моделі є, з нашої точки зору, простота і зручність при користуванні, а також можливості змінювати орієнтири для наслідування при необхідності.

Цікаву модель бенчмаркінгу запропонував І.П. Данилов, яка дістала назву «колесо бенчмаркінгу». Даний підхід базується на сукупності згрупованих періодів, кожний з яких включає в себе набір з п'яти певних послідовних дій (етапів) [6, с. 29]:

– планування (сюди відносяться: визначення критичних факторів успіху, вибір, документування, розробка показників);

– пошук та вибір партнерів;

– спостереження (розуміння та документування процесу партнера як за показниками так і на практиці);

– аналіз (тобто ідентифікація «нестиковок» в показниках та пошук їх глибинних причин);

– адаптація (вибір найкращої практики процесу, пристосування запозиченого досвіду до умов діяльності власного підприємства та безпосереднє запровадження змін).

Важливою перевагою моделі І.П. Данилова є те, що збір інформації та аналіз діяльності обраних партнерів відбуваються по двох напрямах: по показниках та по реальному стану процесу. Це дозволяє більш точно зрозуміти причини успіху партнера, тобто вловити ті аспекти, які часто при сліпому копіюванні чужого досвіду опускаються. Недоліками даної моделі є практична відсутність підведення підсумків проведення бенчмаркінгу, що має бути важливим інформативним завершальним етапом.

Відома модель бенчмаркінгу інженера німецької авіакомпанії «Люфтганза» К. Тінтельнота [7], передбачає такі наступні етапи:

1. Визначення об'єкту аналізу переваги.

2. Виявлення партнерів з аналізу переваг.

Обрані партнери повинні бути не тільки лідерами в потрібній сфері, але й мати можливості для співставлення із діяльністю власної компанії.

3. Збір інформації.

4. Аналіз інформації.

5. Цілеспрямоване втілення у життя отриманих даних.

6. Контроль процесу та повторення аналізу.

Порівняльний аналіз досліджених нами моделей показує, що перші етапи даної моделі бенчмаркінгу К. Тінтельнота повністю співпадають з першими кроками моделі Р. Кемпа. Головною перевагою моделі К. Тінтельнота є твердження про те, що бенчмаркінг – це не стільки переймання чужого досвіду, скільки розробка власних нових ідей на основі чужого досвіду. Такий підхід дозволяє продукувати ефективні нові ідеї, які можуть ставати стійкими конкурентними перевагами підприємства.

Заслуговує уваги ще одна модель бенчмаркінгу, яка теж була розроблена у Німеччині у 1993 р. компанією з виробництва скла Schrott Glaswerke. Дана модель подана нами на рис. 4 [8].

Ми погоджуємося із Н. Кирич та Н. Шведа, що модель бенчмаркінгу Schrott Glaswerke відрізняється від інших поданих вище моделей тим, що другим етапом у ній є визначення критеріїв оцінки як предмету бенчмаркінгу, так і партнера з бенчмаркінгу, тоді як залишається незрозумілим, яким чином відбувається визначення самого предмету бенчмаркінгу в низці різних функцій і процесів, які протікають на підприємстві [9]. Подана модель є першою, в якій відзначено, що порівняння може відбуватися також і всередині підприємства, між різними його підрозділами. Крім того, у моделі, яку запропонувала Schrott Glaswerke, як і у «колесі бенчмаркінгу» І.П. Данилова, відсутнє визначення результатів бенчмаркінгу, тобто немає підсумку щодо ефективності здійсненого процесу. Це пояснюється тим, що модель бенчмаркінгу Schrott Glaswerke тісно пов'язана із технологічними особливостями самого підприємства, на якому була розроблена.

Рис. 4. Модель бенчмаркінгу Schrott Glaswerke [8]

Рис. 5. Взаємозв'язок основних елементів бенчмаркінгу [9, с. 288]

Наступною моделлю, яка викликає практичний інтерес, є модель бенчмаркінгу, розроблена у Кембриджському університеті А. Олстітом в 1995 р. [10]. Дана модель базується на тому, що даний проект є циклом із п'яти кроків:

1. Планування дослідження (визначаються запити підприємства щодо змін; встановлюються, які процеси та за якими параметрами будуть досліджуватися, обирається спосіб кількісного вимірювання необхідних характеристик).

2. Вибір партнера по бенчмаркінгу (визначається вид бенчмаркінгу, формулюються критерії, за якими будуть здійснюватися оцінка та аналіз).

3. Збір даних за раніше визначеними параметрами. Інформація має бути достовірною.

4. Аналіз даних, при якому визріває рішення щодо поставленого завдання та формуються необхідні рекомендації.

5. Реалізація сформульованих рішень у діяльності підприємства, яке потребує удосконалення.

Досліджена модель дещо схожа із охарактеризованою нами вище моделлю бенчмаркінгу Р. Кемпа. Недоліком моделі бенчмаркінгу А. Олстіта є те, що у ній відсутні такі важливі стадії бенчмаркінгу, як контроль стану впровадження бенчмаркінгу та корегування поставлених цілей.

Цікавою для нашого дослідження є також робоча модель бенчмаркінгу М. Брайтмана, апробована у «Дженерал Моторс». Дана модель передбачає використання бенчмаркінгу як процесу із чотирьох послідовних дій [11]:

1. Розуміння деталей власних бізнес-процесів.

2. Аналіз бізнес-процесів інших компаній.

3. Порівняння результатів своїх процесів з результатами компаній, що аналізуються.

4. Впровадження необхідних змін для скорочення відриву.

Ця модель хоча і є дуже простою для розуміння, але у ній практична реалізація кожного кроку не розгля-

дається детально. Недоліком її можна вважати відсутність окремо виділених етапів стосовно збору інформації та контролю здійснення проекту.

На думку вітчизняних авторів, зокрема, Н. Кирич та Н. Шведа [9], «бенчмаркінг повинен плануватися і організовуватися на підприємстві як окремий інноваційний проект, що стандартно складається з трьох стадій:

– перша стадія – планування проекту;

– друга стадія – збір і обробка інформації;

– третя стадія – реалізація плану новацій» [9, с. 288].

Планування бенчмаркінгу передбачає у даному процесі визначення об'єкту дослідження, його опис у системі важливих характеристик, обмеження за масштабами дослідження (внутрішнє, у масштабах країни або міжнародне порівняння), вибір партнерів і бази для порівняння, планування проекту в часі й у просторі та за витратами.

В праці [9] відзначається, що основний обсяг робіт по проекту припадає саме на другу стадію, яка полягає у зборі й обробці інформації та дослідженні об'єкту бенчмаркінгу. Саме на цій стадії мають розроблятися методичні аспекти дослідження, обиратися відповідні методи оцінки стану об'єкту, забезпечуватися умови для порівняння оцінок, обиратися орієнтири. Також на цій стадії оцінюються та аналізуються результати власного підприємства порівняно із кращими досягненнями.

Третя стадія у даній моделі передбачає розробку подальшої концепції розвитку об'єкту і програми заходів, яка забезпечить цю концепцію.

Запропонована авторами узагальнена схема бенчмаркінгу подана нами на рис. 5.

Як бачимо із наведеного аналізу моделей та підходів, всі вони є, по суті, схожими. Основна різниця полягає у кількості та смисловій наповненості етапів. Можемо також зробити висновок, що практично всі моделі розвивалися на певних підприємствах, специфіка діяльності яких відбилася на структурах цих моделей. Виключенням є останній розглянутий підхід вітчизняних науковців, який є скоріше певним теоретичним узагальненням існуючих моделей. Цінність такої моделі полягає у тому, що вона носить універсальний характер щодо застосування у практичну діяльність. Правда, вона потребує суттєвого доопрацювання в плані врахування технологічних та інших особливостей функціонування певного підприємства.

Щодо визначення основних аспектів формування моделі бенчмаркінгу на вітчизняних підприємствах на сучасному етапі, то нами виділено наступні рекомендації:

1. Приступаючи до формування моделі на конкретному підприємстві, необхідно дослідити вже існуючі моделі на предмет їх придатності. Особливу увагу необхідно приділити моделям, які застосовувалися у схожій галузі діяльності.

2. Перед проведенням бенчмаркінгу необхідно провести широкомасштабну роз'яснювальну роботу щодо корисності цього процесу як серед працівників підприємства, так і по можливості для зовнішнього оточення. Це допоможе уникнути зайвого опору змінам на підприємстві та упередженого ставлення до бенчмаркінгу.

3. Також необхідно подбати про підбір спеціалістів, які будуть здійснювати бенчмаркінг. Це можуть бути штатні працівники або ж залучені зі сторони (консалтингові фірми, технічні чи операційні аудитори тощо). Необхідно розуміти, що саме від виконавців буде суттєво залежати успіх у цій справі.

4. Необхідно чітко прорахувати витрати на проведення бенчмаркінгу та визначити ймовірний ефект від цієї діяльності.

Висновки. Загалом всі існуючі моделі є певним вкладом у теорію та практику бенчмаркінгу. З практичної сторони всі вони мають цінність стосовно застосування при певних умовах, у певних галузях та при відповідних запитах керівництва. Тим не менше, кожне конкретне підприємство потребує у цьому процесі індивідуального підходу. Щодо подальших досліджень по даній проблематиці, то вони будуть здійснюватися у напрямку формування моделей бенчмаркінгу в залежності від технологічних особливостей, величини підприємства, зовнішнього оточення та обраної підприємством стратегії.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Pervaiz K. Ahmed. Integrated benchmarking: a holistic examination of select techniques for benchmarking analysis / Pervaiz K. Ahmed, Mohammed Rafiq. //Benchmarking for Quality Management & Technology. – 1998. – Vol. 5,Iss: 3.– pp. 225–242.
2. Tintelnot C. M. Benchmarking in technischen Betrieben / Claus M. Tintelnot. – DD, 2003. – 211 p.
3. Mooni D. If I were a Top-Manager and Met Benchmarking – What Schould I Do?» / D. Mooni // Materials of the Management Conference 1998 inTraille, France. – Traille, 1998. – P. 43.
4. Кемп Р.С. Легальный промышленный шпионаж: Бенчмаркинг бизнес-процесов: технологии поиска и внедрения лучших методов работы ваших конкурентов / Р.С. Кемп; пер. с англ. под ред. О.Б. Максимовой. – Днепропетровск: Баланс-Клуб, 2004. – 416 с.
5. Рейдер Р. Бенчмаркинг как инструмент определения стратегии и повышение прибыли / Р. Рейдер; пер. с англ. А.Л. Раскина; под науч. ред. Т.В. Даниловой. – М.: Стандарты и Качество, 2007. – 248 с.
6. Данилов И.П. Бенчмаркинг как основа создания конкурентоспособного предприятия / И.П. Данилов. – М.: Стандарты и качество, 2005. – 70 с.
7. Tintelnot Claus M, Sc. Benchmarking in Forschung und Entwicklung. TU Dresden, Professur fur Innovations management und Technologie bewertung. / Claus M. Tintelnot // Konferenz materialien «Benchmarking'99». – TU DD, 1999. – 674 p.
8. Rao A. Total Quality Management: A Cross Functional Perspective / A.Rao, L. P. Carr, I. Dambolena, R. J. Kopp,

J. Martin, F. Rafii, and P. F. Schlesinger. – John Wiley & Sons, NewYork NY, 1996. – 656 p.
9. Кирич Н. Дослідження моделей бенчмаркінгу / Н. Кирич, Н. Шведа // Соціально-економічні проблеми і держава. – 2013. – Вип. 1 (8). – С. 286–296 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://sepd.tntu.edu.ua/images/stories/pdf/2013/13knbdmb.pdf.
10. Alsteat A. Managing Problems – How To Oyercorne? / Alsteat A. – Manag. Science. – 1997. – V. 7. –Nr. 7.
11. Прогнозування розвитку територій. Бенчмаркінг: [навч. посіб. з компакт-диском] / К.М. Бліщук, А.С. Крупник, Є.Г. Матвіїшин [та ін.]; за заг. наук. ред. М.М. Білинської. – К.: К.І.С., 2014. – 120 с.

УДК 338.45:33.05-044.372

Кудріна О.Ю.
доктор економічних наук,
доцент кафедри економіки
Київського національного університету культури і мистецтв

СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ

MODERN DEVELOPMENT OF INDUSTRY IS IN THE CONDITIONS OF ECONOMIC CRISIS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання сучасного стану національного господарства. Аналізуються витоки та детермінанти сучасної кризи промисловості, досліджуються закономірності й тенденції її розвитку, перспективи регіональної промисловості, опрацьовуються варіації та механізми модернізації традиційних галузей промислового виробництва. Напрацьовуються й формулюються основоположні засади оптимального втручання держави в процеси промислового виробництва.

Ключові слова: підприємство, промисловість, розвиток, регіон, потенціал, економічна криза.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы современного состояния национального хозяйства. Анализируются истоки и детерминанты современного кризиса промышленности, исследуются закономерности и тенденции ее развития, перспективы региональной промышленности, прорабатываются вариации и механизмы модернизации традиционных отраслей промышленного производства. Нарабатываются и формулируются основополагающие принципы оптимального вмешательства государства в процессы промышленного производства.

Ключевые слова: предприятие, промышленность, развитие, регион, потенциал, экономический кризис.

ANNOTATION

The questions of the modern state of national economy are examined in the article. It of analyses the sources and determinants of the current industrial crisis, investigates the laws and tendencies of its development, as well as prospects of the regional industry. Besides, the article elaborates the variations and mechanisms for the modernization of traditional spheres of the industrial production, instills and formulates the fundamental principles of optimal government intervention in the process of industrial production.

Keywords: enterprise, industry, development, region, potential, economic crisis.

Постановка проблеми. Дослідження динаміки економічних процесів за останні п'ять років в Україні дозволяють зробити висновок, що економіка перебуває в стадії глибокої кризи. На жаль, це не новина, сучасна економічна криза демонструє свою глибину та передбачувані високі темпи погіршення стану національного господарства. Оскільки фактори економічного занепаду складалися не один рік, вони мають більш глибинний, а не поверхневий стан походження – можна стверджувати, що економіка України потрапила у тривалу кризу і перебуває в стані ступору кризового циклу. Суттєве погіршення економічної ситуації відбулось у 2014 р. і було обумовлене веденням військових дій на сході України, що викликало ланцюжкову реакцію дисбалансу усіх макроекономічних показників. Під впливом подій 2014 р. поточна економічна ситуація характеризується подальшим занепадом.

Серед основних факторів, що обумовлюють економічні тенденції у 2015 р., є: низький зовнішній та внутрішній попит унаслідок гальмування економічного зростання; зниження купівельної спроможності населення внаслідок зменшення реальних доходів; ускладнення відносин з основними торговельними партнерами та відтік інвестицій. Комплексна взаємодія показників за відсутності належних заходів стабілізації ситуації призводить до підсилення процесів занепаду економіки [1]. І, як наслідок, промислові підприємства змушені відповідати на зростання викликів та загроз перед їх діяльністю – скорочення попиту на внутрішньому та зовнішніх ринках, погіршення доступу до традиційного для багатьох галузей ринку Росії, подорожчання внутрішніх фінансових ресурсів, гостру потребу в оновленні основних фондів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Високої оцінки з питання розвитку промисловості заслуговують праці сучасних українських науковців: О. Амоші, П. Бєлєнького, Б. Буркинського, З. Варналія, А. Гальчинського, В. Геєця, Б. Данилишина, М. Долішнього, С. Злупка, І. Лукінова, В. Новицького, Б. Пасхавера, В. Пілюшенка, О. Поважного, Ф. Поклонського, І. Сала, С. Соколенка, Д. Стеченка, М. Чумаченка, Л. Яковенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення ефективних заходів подолання високих темпів погіршення стану національного господарства залишаються недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану промисловості, визначенні причин виникнення кризових явищ в економіці та наслідків світової фінансової кризи на сучасний розвиток промисловості України.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах кризи зниження платоспроможного попиту на внутрішньому ринку на товари й послуги українських підприємств справило значний негативний вплив на їхню діяльність. Скорочення попиту призвело до скорочення обігових коштів, що, у свою чергу, змусило організації скорочувати витрати за рахунок зменшення

обсягу випуску продукції, спричинило призупинення планів власного розвитку та розширення діяльності цих підприємств, зубожіння та банкрутство значної їхньої кількості [3]. За наявними статистичними даними, в 2002–2011 рр. кількість збиткових підприємств скорочувалася починаючи з 2003 р. і суттєво зростала починаючи з 2008 р. Найнижча кількість збиткових підприємств спостерігалася в 2007 р. – 32,5%. Тобто негативний вплив фінансової кризи на фінансовий результат діяльності підприємств почав відчуватися ще в 2008 р., що й призвело до різкого росту кількості банкрутств у 2009 р. Кількість підприємств, що отримали збиток від господарської діяльності, відрізняється за видами економічної діяльності та за регіонами країни. Так, найбільше збитків отримали підприємства, що займаються торгівлею автомобілями та мотоциклами, їхнім технічним обслуговуванням та ремонтом – 60,7% усіх таких підприємств, а також підприємства будівельної сфери – 57,7%, промисловості – 52%, а також комунального господарства, надання індивідуальних послуг, діяльності у сфері культури та спорту – 51,3%. Найменша питома вага збиткових підприємств у 2010 р. була в сільському господарстві – 18,1% [2]. Тому можна передбачити, що саме підприємства тих галузей, де отримуються найвищі збитки, мають надалі найвищий ризик банкрутства. Також необхідно зазначити, що регіони з меншою питомою вагою промислових підприємств мають менше передумов для зростання кількості підприємств-банкрутів на своїй території.

Надалі спостерігаються прогресуючи темпи спаду промислового виробництва, які зафіксовані на рівні 0,4% за період січня-серпня 2012 р. до січня-серпня 2011 р., про це свідчать індекси показників травень 2013 р. та травень 2012 р. – на рівні 90,7% (спад 9,3%), а також травень 2013 р. та квітень 2013 р. – на рівні 94,4% (спад 5,6%) [2].

Підсумки розвитку економіки України у 2013 р. нічого нового не принесли. Традиційно в мінусі промисловість, бо зовнішній попит не сприяє Україні. У великому плюсі сільське господарство, бо прийшла пора збирати врожай. Давно відгриміло «Євро-2012», тому суттєво впали обсяги будівництва. Згідно з даними Держкомстату, обсяг реалізації промислової продукції у січні-червні 2013 р. становив 546 млрд. 856,0 млн. грн., що в порівнянні з відповідним періодом 2012 р. (554 млрд. 283,3 млн. грн.) становить 98,66%, тобто зменшився на 7 млрд. 427,3 млн. грн. [2].

Але одне дивує особливо, і це одне може визначати всю подальшу економічну долю держави на короткострокову і середньострокову перспективи. Згідно зі статистичними даними 2013 р., у взаємовідносинах із найбільшими країнами – партнерами України спостерігається тенденція зростання експорту товарів до Китаю на 65,9%, до Італії – на 9,8%, до Туреччини – на 4,5%. Водночас скоротилися обсяги експорту до Єгипту на 27,8%, до Росії – на 13,7%, до Казахстану – на 12,6%, до Польщі – на 10,9%.

Слід зазначити, що такого різкого скачку експорту української продукції до Китаю та імпорту із цієї країни не було із жодною державою за всі роки незалежності України.

Допоки ми залишаємося країною, орієнтованою на експорт, усі ризики, притаманні світовій кризі, будуть виявлятися і в Україні. Чого чекати Україні?

У зв'язку з погіршенням світового попиту проблеми в реальному секторі економіки України доволі серйозні.

У 2014 р. промислове виробництво скоротилось на 10,7%, підприємства України зазнали збитків понад 400 млрд. грн. Найбільших збитків понесла промисловість – понад 150 млрд. грн.

Падіння промислового виробництва в Україні в жовтні 2015 р. порівняно з аналогічним місяцем 2014 р. через ефект порівняльної бази сповільнився до 5% з 5,1% у вересні, 5,8% – у серпні, 13,4% – у липні та 18,1% – у червні. Індекс промислової продукції у січні-червні 2015 р. порівняно з відповідним періодом 2014 р. становив 79,5% [2].

Як вже зазначалось вище, низхідний тренд розвитку промислового виробництва був зумовлений комплексом чинників. Вони пов'язані зі значними фінансовими проблемами у низці країн Єврозони, Росії та Близького Сходу, посиленням рецесійних тенденцій, що негативно позначилося на динаміці зовнішнього попиту, та збереженням структурних диспропорцій.

На ситуацію у вітчизняній промисловості негативно впливає посилення конкуренції з боку іноземних виробників, передусім Китаю, Російської Федерації та Туреччини, формування низької цінової динаміки на світових товарних ринках, відсутність кредитної підтримки та жорстка монетарна політика.

Як приклад, серед інших негативних чинників – неухильне продовження зниження попиту і цін на сталь, що спричинило падіння обсягів виробництва металургії. Конкурентоспроможність української хімічної продукції знизилася через перевищення ціни на газ для України над цінами для Білорусі. Це призвело до зниження обсягів виробництва хімічної промисловості (випуск промислової продукції зменшився на 10,4%). Рентабельність випуску нафтопродуктів залишалася низькою через високу ціну на нафту та імпортне мито.

Таким чином, останні підсумки роботи промисловості України ще раз підтверджують факт надзвичайно відкритості національної економіки та її залежності від кон'юнктури світового ринку. Що б хто не говорив, але економіка України, як і раніше, не була готова до такого спаду.

Обмежене кредитування реального сектора та високі процентні ставки за позиками стали

каталізаторами уповільнення економічного зростання.

Ці явища посилюються девальваційними тенденціями на валютному ринку. Це негативно впливає на конкурентоспроможність вітчизняної продукції та супроводжується втратою ринків збуту – і зовнішніх, і внутрішніх. Зараз як ніколи актуальна теза про доцільність прив'язки гривні до «кошика валют».

У 2015 р. на розвиток промисловості також впливають негативні процеси, що супроводжуються відновленням рецесійних тенденцій в окремих країнах Європи та формуванням низької цінової динаміки на українські товари у світі.

Найбільшу глибину падіння демонструють галузі переробної промисловості, в тому числі переробки сільськогосподарської продукції.

Уряд повинен взяти до уваги, що спад промислового виробництва 2014 р. та 2015 р. закладає передумови адаптаційної перебудови економіки України для функціонування в умовах значного послаблення впливу експорту. Змістом такої перебудови мусить стати зменшення питомої ваги традиційних експортних секторів промисловості, переорієнтація ресурсів на забезпечення потреб внутрішнього ринку та освоєння нових зовнішніх ринків продукції з вищим рівнем доданої вартості, в тому числі у сегменті послуг.

У 2016 р. важливо забезпечити низку системних зрушень в економічному розвитку і суспільному житті. Особливе значення слід приділити питанням зміни пріоритетів регіонального розвитку, підтримки регіонів аграрної спеціалізації. Зміни у сфері стратегічного планування регіонального розвитку повинні зміцнити взаємодію місцевої і державної влади в питаннях реалізації регіональної політики.

В умовах нестабільності світових ринків та кризи у світовій економіці потрібно припинити дискусії про територіальну реформу. Варто підвищити ефективність надання адміністративних послуг на регіональному та міжрегіональному рівнях. Потрібно також суттєво підвищити якість і дієвість державного управління.

В умовах монолітності влади поширеною практикою стали демонстрація активності окремих структур державного управління без належного обґрунтування, всебічного дослідження та прорахунку можливих наслідків управлінських рішень, формалізм при виконанні поставлених завдань. Зокрема, такі проблеми притаманні реформам у регуляторній сфері, сферах охорони здоров'я і соціального захисту.

Зважаючи на важливість політики, орієнтованої на забезпечення макроекономічної стабільності та відновлення економічного зростання на засадах модернізації, стратегія реформ потребує уточнення пріоритетних завдань, виходячи з глобальних викликів, особливостей розвитку українських економіки та суспільства.

Імперативом розвитку економіки у 2016 р. повинне стати відновлення позитивних показників зростання. Прогнозовані повільні темпи відновлення світової економіки не дають підстав очікувати допомоги ззовні. У зв'язку з цим формування сприятливих умов інвестування у 2016 р. є необхідною умовою подальшого стійкого зростання промислового виробництва.

Висновки. Зі змісту проведеного дослідження логічно випливає низка принципових висновків.

1. З метою забезпечення тривкого соціально-економічного розвитку промислових регіонів України доцільно якомога активніше використовувати наявні можливості зовнішньоекономічної діяльності, а саме: розвивати експортний потенціал регіону й виробляти імпортнозамінну продукцію.

Для цього в регіонах необхідно здійснити оцінку ресурсних можливостей місцевих виробників з одночасним визначенням переліку тих видів продукції, які завозяться (імпортуються) до регіону. Місцеві органи влади при цьому мають сприяти розвиткові суб'єктів господарювання, виступати ефективним власником державних підприємств, максимально утриматися від втручання у внутрішньогосподарську діяльність суб'єктів господарювання.

2. Центральні органи влади мають зосереджувати увагу на запровадженні єдиних соціальних стандартів життя в усіх регіонах держави, максимальному зменшенні рівнів диспропорції у розвитку окремих територій, забезпеченні прозорих і науково обґрунтованих механізмів надання допомоги розвитку слаборозвиненим регіонам. Одним із напрямків державного впливу має стати розробка та втілення в життя концепції реформування міжбюджетних відносин.

3. Перебіг світової фінансової кризи, яка істотно знизила інтенсивність та масштаби міжнародної торгівлі, засвідчив: для переважної більшості країн внутрішній ринок відіграє роль ключового компенсатора, який дозволяє підтримати економічну стабільність, мінімізувати фінансові втрати й зберегти соціальні стандарти життя населення.

Прикладом активних державних дій щодо розбудови та збереження внутрішнього ринку є економічна політика Німеччини та Китаю, які під час кризи найбільш активно використовували фінансові механізми захисту внутрішнього ринку і забезпечили на цій основі економічний розвиток: утримали на високому рівні внутрішній платоспроможний попит, а згодом – забезпечили лідерство на міжнародних ринках у посткризовому відновленні.

Україні потрібно активніше використовувати позитивний світовий досвід і йти у напрямку формування механізмів розвитку внутрішнього ринку. Відкритість української економіки та її наближення до вимог і стандартів Світової організації торгівлі, попри складність процесів лібе-

ральних реформ, має значно глибше включати забезпечення системи захисту національних інтересів на внутрішньому ринку, застосовуючи повний спектр організаційно-фінансових механізмів для масштабного впровадження цільових програм імпортозаміщення, фінансового сприяння національним виробникам, системного розширення інвестиційного та споживчого платоспроможного попиту внутрішнього ринку.

4. Остання світова фінансова криза виявилася потужним стрес-тестом для держав, які упродовж тривалого періоду накопичували дисбаланси, але не накопичували достатніх фінансових резервів забезпечення захисту внутрішніх ринків, адекватних зовнішнім загрозам. Негативний вплив світових кризових процесів у багатьох країнах проявився падінням обсягів національного виробництва, скороченням інвестиційного та споживчого платоспроможного попиту внутрішнього ринку, посиленням позицій на ньому іноземних виробників. Це поглибило фінансові дисбаланси та істотно погіршило стан державних фінансів країн.

Нагромаджені впродовж тривалого періоду структурні та фінансові диспропорції внутрішнього ринку України зумовили його вразливість та залежність від світової ринкової кон'юнктури і зовнішніх фінансових ресурсів. Дається взнаки відсутність сучасної несуперечливої концепції забезпечення фінансових механізмів розвитку внутрішнього ринку, скерованої на розвантаження внутрішніх і зовнішніх дисбалансів.

5. Безпрецедентне нагромадження боргових зобов'язань істотно обмежує можливості використання бюджетно-податкових механізмів стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Фінансові механізми стимулювання внутрішнього ринку є потужним чинником корекції ринкових механізмів, а тому їхнє застосування повинно виправдовуватися високим суспільним ефектом, а їх запровадження має бути чітко регламентовано та здійснюватися на прозорій основі.

Модернізація реального сектора України та ключових об'єктів інфраструктури не може бути здійснена на морально застарілій основі, а достатнього виробництва, техніки та технологій вітчизняна промисловість не має. Невідкладна потреба в модернізації та оновленні української промисловості (моральна застарілість національної промислово-технологічної бази і високий ступінь зношеності основних фондів) та відносна обмеженість в здатності її здійснення (масштабність фінансових потоків, необхідних для реалізації проектів) стикається з неспроможністю українських потужностей виробництва засобів виробництва забезпечити внутрішній попит.

6. Недостатня забезпеченість фінансовими ресурсами програм модернізації й надалі стимулюватиме провідні зарубіжні компанії надавати Україні здебільшого товарні кредити або кредитувати власних виробників під поставки в Україну. Тут Україна втрачає декілька разів – їй не вдається створити національного виробництва під проекти модернізації, не вдається уникнути негативного торговельного сальдо (що створює тиск на національну грошову одиницю), а також ніяк не вдається зменшити зовнішній борг.

Україна має застосувати прагматичний підхід у захисті внутрішнього ринку та у здійсненні національної програми модернізації. При цьому потрібно розуміти, що потреби модернізації реального сектору не обмежуються пошуком інвесторів, а мають йти далі – до комплексного розташування промислово-виробничих комплексів в Україні. Важливо розглядати відкладений інвестиційний попит в Україні як конкурентну перевагу та потужний рушій розвитку внутрішнього ринку.

7. Важливим у сучасній концепції розвитку внутрішнього ринку України має стати підпорядкування розвитку корпорацій імперативам модернізації, що передбачає скеровування їхніх зусиль на всебічне оновлення національної технологічної бази.

Важливо виходити з того, що розвиток внутрішнього ринку має стосуватися не тільки галузевого, а й територіального виміру, а забезпечення модернізації в регіонах є передумовою вирішення проблем модернізації національної економіки. Потрібен системний пошук перспективних проектів у регіонах, формування поруч із державними програмами регіональних програм, націлених на розширення інвестиційного попиту внутрішнього ринку та збільшення виробничих потужностей в регіонах. Для цього, зокрема, необхідна кропітка робота з формування сприятливого адміністративного середовища, підготовки інфраструктури для національних та іноземних інвесторів, організаційно-технічного сприяння впровадженню інновацій та їх комерціалізації, кадрового забезпечення інвестиційних проектів. Перелічені напрями важливі для збалансованого розвитку регіонів та мобілізації їхнього модернового потенціалу.

8. Для потреб системної розбудови механізмів розвитку внутрішнього ринку важлива практика програмно-цільового методу бюджетного планування. При цьому в державних програмах повинні бути чітко ідентифіковані інструменти нормативного регулювання досягнення поставлених цілей, в тому числі податкового характеру.

У зв'язку з цим бюджетне планування повинне орієнтуватися на забезпечення нової доктрини розвитку внутрішнього ринку України, яка має враховувати:

– державні цільові програми імпортозаміщення на визначених галузевих ринках, насамперед машинобудуванні;

– державну комплексну програму модернізації економіки (оновлення основних фондів);

– державні програми розміщення на території України ліцензійного виробництва.

Фінансова політика України має стимулювати зміну тенденцій у поставках імпортного обладнання у напрямку підтримки спільних стратегічних модернізаційних альянсів з іноземними компаніями на території України, активізації процесів залучення технологій, в межах яких ділові промислові кола мають отримати пільгові режими та міжурядове фінансово-організаційне сприяння.

9. Важливим напрямком задля забезпечення розвитку регіональної промисловості повинне стати здійснення стратегічних інноваційно-інвестиційних перетворень, втілення яких може і повинно ґрунтуватися на новій ролі внутрішнього ринку, здатного генерувати суспільний запит на інновації та високі технології. Застосування фінансових механізмів захисту внутрішнього ринку має максимально врахувати специфіку функціонування ключових галузевих внутрішніх ринків України, що дозволить забезпечити адекватну підтримку структурних змін економіки в напрямку посилення інноваційної компоненти.

Виконанню поставлених завдань сприятиме істотне посилення спільної праці держави і бізнесу на основі державно-приватного партнерства з мобілізацією джерел фінансування центрального і місцевих бюджетів, прибутку приватних компаній, залучення банківських кредитів, участі в пулах інших організацій.

З метою оцінювання ефективності та визначенні пріоритетності у забезпеченні фінансових механізмів розвитку внутрішнього ринку має бути здійснений перегляд системи критеріїв для надання фінансової підтримки окремим галузям та секторам економіки, державних цільових програм та програм розвитку з урахуванням середньострокового періоду та програм щодо зростання доходів населення на основі підвищення державних соціальних стандартів та гарантій у порівнянні з показниками зростання продуктивності праці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Комплексна оцінка економічної ситуації в Україні у 2014–2015 рр. (частина 1: Загальна оцінка макроекономічної ситуації) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://iac. org.ua.
2. Офіційний сайт державного комітету статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
3. Пекна Г.Б. Загрози національній економічній безпеці в умовах відкритої економіки / Г.Б. Пекна // Вчені записки Університету економіки і права «Крок». – К.: УЕП «Крок», 2008. – С. 138–145.

УДК 338.486.1+331.31

Кучер Л.Р.
кандидат економічних наук, доцент
кафедри менеджменту та соціально-гуманітарних дисциплін
Львівської філії Європейського університету

Замрій О.М.
доцент кафедри менеджменту та комерційної діяльності
Львівського інституту економіки і туризму

ПІДХОДИ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОБОЧИМ ЧАСОМ МЕНЕДЖЕРІВ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ

APPROACHES TO THE EFFECTIVE MANAGEMENT OF WORKING TIME OF THE TOURISM INDUSTRY MANAGERS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто значення управління часом в роботі менеджерів індустрії туризму. В сучасних умовах діяльність менеджера характеризується специфікою та складністю виконуваних завдань, динамічністю оточуючого середовища, жорсткою конкуренцією на ринку функціонування підприємства. Еволюційні етапи формування вимог до сучасного менеджера першочергово визначили вміння ефективно управляти робочим часом, адже час – це ресурс, який не відновлюється. Ефективність використання робочого часу можлива за умови дотримання наукової організації праці, режиму робочого часу і відпочинку, застосовування світових технологій управління часом – системи «Тайм Менеджер». Управління робочим часом є важливим для менеджерів різних сфер діяльності, в тому числі індустрії туризму. Аналіз робочого часу менеджерів проводився із застосуванням методу фотографії робочого часу, який дозволив виявити реальні витрати робочого часу менеджера протягом дня, і зробити висновки про ефективність його використання. На основі проведеного дослідження зроблено висновки про причини втрат робочого часу менеджерів індустрії туризму й запропоновано шляхи управління та раціонального розподілу часу керівниками досліджуваної сфери.

Ключові слова: управління робочим часом, професійні компетенції, специфіка управлінської праці, система «Тайм Менеджер», фотографія робочого часу, втрати робочого часу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено значение управления рабочим временем менеджеров индустрии туризма. В современных условиях работа менеджера характеризуется спецификой и сложностью исполняемых заданий, динамизмом внешней среды, жесткой конкуренцией на рынке деятельности предприятия. Эволюционные этапы формирования требований к современному менеджеру в первую очередь требуют эффективного управления рабочим временем, поскольку время – это ресурс, который не подлежит восстановлению. Эффективность использования рабочего времени возможна в случае применения научной организации труда, режима рабочего времени и отдыха, использования мировых технологий управления временем – системы «Тайм Менеджер». Управление рабочим временем имеет важность для менеджеров разных сфер деятельности, в том числе индустрии туризма. Анализ рабочего времени менеджеров проводится с применением фотографии рабочего времени, которая позволяет исследовать фактическое использование рабочего времени менеджера на протяжении рабочего дня и позволяет сделать выводы об эффективности его использования. На основании проведённых исследований сделаны выводы о причинах потерь рабочего времени менеджеров индустрии туризма и даны рекомендации по управлению и рациональному распределению времени руководителями исследованной сферы.

Ключевые слова: управление рабочим временем, профессиональные компетенции, специфика управленческого труда, система «Тайм Менеджер», фотография рабочего времени, потери рабочего времени.

ANNOTATION

In the article, the importance of time management in work of tourism industry managers is considered. Nowadays, manager activity is characterized by the specifics and the complexity of the tasks, dynamics of environment, fierce competition in the market of the enterprise functioning. Evolutionary stages of forming the requirements for modern manager primarily determined the ability to effectively manage working time, as the time is a resource that is not restored. Effectiveness of time use is possible under the condition of keeping the organization of work, working mode and rest, to apply the world technologies of time management – a system of «Time Manager». Working time management is important for managers of different working areas including the tourism industry. Analysis of the working time of managers was conducted with the use of the method of photograph of work that revealed the real cost of working time of the manager during the day, and draw conclusions about the effectiveness of its use. Based on the research conducted, conclusions about the causes of loss of working time of the managers of the tourism industry were made and the ways of management and rational allocation of time by the managers of area studied was offered.

Keywords: working time management, professional competences, the specificity of management work, the system «Time Manager», photo of working time, loss of working time.

Постановка проблеми. Для ефективного функціонування підприємств індустрії туризму потрібні фахівці, що вміло управляють великими колективами працівників, приймають виважені професійні рішення, планують діяльність і реалізують ідеї за вимогами часу, адекватно реагуючи на чинники мікро- та макрооточення.

Оскільки менеджер є центральною фігурою апарату управління, його функції багатогранні і вимагають від керівника високих професійних якостей.

Новітні технології в роботі підприємств індустрії туризму та жорсткі умови конкуренції вимагають нових підходів у формуванні якостей ефективного менеджера: володіти технічними, технологічними, соціальними змінними; психологічним навикам, вміння використовувати не тільки знання, але й енергію, навіть емоції працівників; велике значення приділяється мистецтву ефективно управляти робочим часом.

Дослідження наукових засад та розробка практичних рекомендацій щодо удосконалення управління робочим часом менеджера є одним з найбільш актуальних напрямів вирішення комплексу проблем у сфері управлінської праці.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження проблеми використання робочого часу у галузях менеджменту, соціології та психології управління підтверджують зростання інтересу до проблеми раціонального розподілу часу управлінських працівників. Серед зарубіжних та вітчизняних дослідників даної проблеми слід відзначити Ф.У. Тейлора, К. Макхема, М.Х. Мескона, Дж. Коулі, Б. Трейсі, Л.В. Балабанову, В.М. Данюк, М.Д. Виноградського, О.В. Сардак, Л.І. Скібіцьку, Г.В. Осовську та ін. Вважаємо, що авторами детально розкриваються особливості управління робочим часом керівників, однак є потреба акцентувати увагу на причинах втрат робочого часу, ефективного управління ним.

Мета статті полягає в аналізі обліку використання робочого часу менеджера сфери туризму та розробці рекомендацій стосовно ефективного розподілу та використання часу, що є необхідною умовою для ефективного управління організацією на ринку туристичних послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. В процесі управління менеджер вирішує різноманітні проблеми організаційного, економічного, технічного, соціально-психологічного, правового характеру. Основною метою керівника є злагоджена робота колективу організації, що діє на ринку послуг для досягнення визначених цілей.

Зарубіжні теоретики менеджменту та вітчизняні науковці зазначають, що в сучасних організаціях менеджер несе відповідальність за ряд складових (сім «m»):

– men (люди);
– methods (методи);
– money (гроші);
– machines (технічне обладнання);
– materials (матеріали);
– marketing (збут);
– management (управління) [7].

Цілком зрозуміло, що розв'язання всіх перерахованих завдань ставить перед менеджером ряд вимог для реалізації його управлінських функцій.

У процесі управління організацією менеджер індустрії туризму виконує ряд основних та спеціальних функцій, які обумовлюють специфіку та різноманітність управлінської праці (рис. 1).

Еволюційні етапи розвитку вимог до менеджера були обумовлені зростанням складності і різноманіття управлінської праці. Якості, які необхідні сучасному менеджеру, поділяють на три групи: професійні; особисті; ділові.

До професійних належать: вища освіта, досвід та компетентність у відповідній професії; глибоке знання як своєї, так і суміжних сфер діяльності; пошук нових форм і методів роботи.

Особисті якості керівника: фізичне і психологічне здоров'я; високий рівень внутрішньої культури.

Ділові якості – уміння створити організацію, розподіляти серед виконавців завдання; вміння керувати своєю поведінкою, планувати свою роботу, управляти часом [1].

Комплексне володіння вищезазначеними якостями допоможе менеджеру приймати ефективні управлінські рішення під впливом динамічного зовнішнього та внутрішнього серед-

Рис. 1. Специфіка управлінської праці менеджера індустрії туризму

овища і забезпечить мінімізацію ризиків в управлінні організацією.

«Час – найбільш обмежений капітал, і якщо не можеш їм розпоряджатися, не зможеш розпоряджатися нічим іншим», – зазначав П. Друкер [3].

Планування, розподіл та ефективне використання робочого часу є визначальною рисою сучасного менеджера.

Управління часом – це процес, який включає визначення реальних строків виконання роботи, корисне використання резерву часу, прийняття рішень щодо ліквідації небажаних часових відхилень.

На наш погляд, в роботі сучасного менеджера індустрії туризму може бути використана ефективна система планування і управління робочим часом, яка вже активно застосовується менеджерами провідних світових компаній – система «Тайм Менеджер». Вона дасть змогу менеджеру чіткіше розпоряджатися своїм робочим часом, пов'язати воєдино поняття «що» і «коли».

Існує три базових варіанти «Тайм Менеджера»: стандартний, спеціальний і «керівник». Змінюючи і доповнюючи ці базові варіанти, можна перетворити їх на різновид «Тайм Менеджера», спеціально орієнтованого на той чи інший, цілком визначений вид діяльності, зокрема, для менеджера індустрії туризму [7].

Керівник організації повинен опанувати науку управління робочим часом. В структурі витрат робочого часу менеджера вищого рівня можна виділити наступні елементи:

– заплановані зустрічі, засідання – 59% робочого часу;
– незаплановані зустрічі – 10%;
– працю з документами – 22%;
– поїздки, огляди – 3%;
– розмови по телефону – 6% [4].

Ці елементи прослідковуються і в роботі менеджера індустрії туризму. Однак в діяльності менеджера домінуючим критерієм є не кількість елементів управлінської праці, а ефективність використання часу на їх виконання. Нами досліджено використання робочого часу керівників вищого рівня вітчизняних підприємств індустрії туризму на прикладі готельного підприємства та туристичної фірми, що діють у м. Львів.

Для обліку робочого часу менеджерів нами використано метод фотографії робочого часу як найбільш придатний метод, який дозволяє детально вивчити реальні витрати робочого часу менеджера протягом дня, і завдяки цьому зробити точний аналіз ефективності його використання.

Фотографія робочого дня менеджера туристичної фірми відображена у таблиці 1.

За допомогою даних таблиці 1 спочатку визначаємо час роботи менеджера шляхом сумування індексів часу роботи (ОП+ПЗ+ОРМ) та знайдемо витрати робочого часу шляхом сумування індексів втрат робочого часу (ПВ+ВПД).

На основі цього складемо таблицю 2, в якій подано структуру використання робочого часу менеджером туристичної фірми.

На основі даних таблиці 2 можна обчислити коефіцієнт ефективності використання робочого часу, який визначається як відношення всіх витрат часу до бюджету робочого часу керівника.

Таблиця 1

Фотографія робочого дня менеджера туристичної фірми

№	Види робіт	Початок робіт	Кінець робіт	Тривалість, хв.	%	Індекс
1	Прихід та підготовка робочого місця	9.00	9.20	20	4	ОМ
2	Розмова з головним менеджером	9.20	9.30	10	2	ПЗ
3	Ознайомлення з поточною інформацією	9.30	10.15	45	8	ПЗ
4	Розмова з головним бухгалтером	10.15	11.05	50	9	ОП
5	Телефонна розмова з особистих питань	11.05	11.15	10	2	ВПД
6	Підготовка до наради	11.15	12.00	45	8	ПЗ
7	Нарада	12.00	13.10	70	13	ОП
8	Перерва	13.10	13.20	10	2	ПВ
9	Розмова з діловими партнерами	13.20	14.00	40	7	ОП
10	Обідня перерва	14.00	15.00	60	11	ПВ
11	Робота з документами	15.00	15.40	40	7	ОП
12	Прийом відвідувачів	15.40	16.10	30	6	ОП
13	Перерва	16.10	16.20	10	2	ПВ
14	Робота з документами	16.20	17.25	65	12	ОП
15	Робота з персоналом	17.25	17.45	20	4	ОП
16	Прибирання робочого місця	17.45	18.00	15	3	ОМ

Категорії робочого часу нами позначено відповідними індексами:
ПЗ – підготовчо-завершальний час;
ОП – час основної роботи;
ОРМ – час на обслуговування робочого місця;
ПВ – перерви на відпочинок і особисті потреби;
ВПД – втрати часу через порушення трудової дисципліни.

Таблиця 2

Структура використання робочого часу менеджером туристичної фірми

№	Показник	Робочий час	
		хв.	%
1	Час роботи	450	83
2	Втрати робочого часу	90	17
3	Бюджет робочого часу	540	100

Отже, незначна частина робочого часу менеджером туристичного підприємства використовується з нижчою ефективністю. Чинниками неефективності використання робочого часу в даному випадку є людський фактор. Це регламентовані перерви (на відпочинок, особисті потреби), це затрати робочого часу на обід, технічна перерва, яка спричинена втомою (розумове навантаження). Таким чином, робочий час протягом дня менеджера має незначні відхилення від норм, і це не заважає йому ефективно організовувати процес управління на вищому рівні.

Робота з дослідження робочого часу керівника готельного підприємства була розпочата з визначення терміну спостереження – два тижні по п'ять робочих днів. Види робіт керівника, представлені в таблицях аналізу, були взяті з посадових обов'язків керівника даного підприємства. Також для аналізу ефективності використання робочого часу керівника був використаний його особистий план на досліджувані два тижні.

Обробка карти фотографії робочого часу показує, що за весь період спостереження керівник виконував роботи у наступному обсязі (табл. 3).

Таблиця 3

Обсяг виконаних робіт керівником готелю

Види робіт	1 т.	Пит. вага, %	2 т.	Пит. вага, %	Всього, хв.	Відхилення
Оперативна нарада з адміністратором системи	135	5,0	105	3,9	240	-1,1
Оперативна нарада з керівниками структурних підрозділів	60	2,2	30	1,1	90	-1,1
Телефонні розмови з діловими партнерами	155	5,7	135	5,0	290	-0,7
Інші ділові телефонні розмови	150	5,6	135	5,0	285	-0,6
Участь в розробці мотиваційних схем	75	2,8	-	-	75	-2,8
Розбір конфліктних питань	45	1,7	60	2,2	105	-0,5
Визначення потреби підрозділів в навчанні кадрів	30	1,1	-	-	30	-1,1
Нерегламентовані перерви, у тому числі:	120	4,4	75	2,8	195	1,6
через порушення трудової дисципліни (особисті телефонні розмови, прийом відвідувачів з особистих питань, перерви).	30	1,1	15	0,6	45	-0,5
Через порушення нормального ходу технологічного процесу – очікування погодження рішень, час на перезавантаження даних комп'ютера та ін.)	90	3,3	60	2,2	150	-1,1
Регламентовані перерви (обід)	300	11,1	300	11,1	600	-
Процес розробки договорів	135	5,0	105	3,9	240	-1,1
Підготовка організаційно-розпорядчих та ін. документів, перевірка звітів, різних планів	60	2,2	120	4,4	180	-2,2
Закриття вакансій	30	1,1	30	1,1	60	0
Прийом відвідувачів з ділових питань	120	4,4	-	-	120	-4,4
Службові роз'їзди	130	4,8	180	6,7	310	1,9
Моніторинг джерел та ринку праці	-	-	90	3,3	90	3,3
Організація корпоративних заходів	150	5,6	120	4,4	270	-1,2
Прийомів на роботу сезонних працівників	90	3,3	60	2,2	150	-1,1
Робота з представниками туристичних агентств	120	4,4	180	6,7	300	2,3
Обхід приміщень (робочих місць працівників структурних підрозділів)	60	2,2	105	3,9	165	4
Робота над дебіторською заборгованістю	255	9,4	495	18,3	900	0
Контроль роботи ресторану	240	8,9	135	5,0	375	0
Регулювання плану витрат і прибутків	45	1,7	90	3,3	90	0
Наведення порядку на робочому місці	75	2,8	75	2,8	150	0
Всього	2700	100	2700	100	5400	-

Враховуючи дані таблиці 3, можна зазначити, що витрати першого тижня спостережень були пов'язані з роботою адміністративного характеру, і в першу чергу з основною роботою. Протягом другого тижня витрати на нерегламентовані перерви значно скоротилися, що є, безумовно, позитивним чинником.

Проаналізувавши структуру сумарних витрат робочого дня керівника, можна зробити наступні висновки: частина витрат робочого часу не мають значних відмінностей у часі між першим і другим тижнями дослідження; є витрати часу, які взагалі не мають відмінності між двома досліджуваними тижнями – це регламентовані перерви, службові роз'їзди, контроль роботи ресторану і наведення порядку на робочому місці (зміни рівні 0). Досить вагомим позитивним відхиленням є прийом відвідувачів з ділових питань (3,8%) і значне негативне відхилення – це участь у розробці мотиваційних схем спільно з головним бухгалтером (-2,8%).

Для оцінки ефективності рівня організації праці можуть використовуватися такі показники, як структура витрат, використання фонду робочого часу, величина втрат і непродуктивних витрат, що відображають як позитивні сторони, так і суттєві недоліки в роботі.

Для оцінки ефективності використання робочого часу керівника слід скористатися коефіцієнтом екстенсивності.

Коефіцієнт екстенсивності Ке використання робочого часу керівника розраховували за формулою [8]:

$$Ке = 1 - ПВ/Ф, \quad (1)$$

де ПВ – регламентовані і нерегламентовані перерви в роботі;

Ф – фонд робочого часу в хвилинах.

$$Ke = 1 - \frac{195 + 600}{5400} = 1 - \frac{795}{5400} = 1 - 0{,}15 = 0{,}85$$

Далі слід визначити показники, що характеризують величину втрат робочого часу з різних причин.

Коефіцієнт втрат робочого часу Кпр, що залежать від керівника, розраховували за формулою [8]:

$$Кпр = Пр/Ф, \quad (2)$$

де ПР — втрати робочого часу, що залежать від керівника.

$$K_{ПР} = \frac{100}{5400} = 0{,}019$$

Отримані таким чином значення коефіцієнта втрат робочого часу залежно від керівника говорить про те, що даний вид втрат незначний і не впливає на досліджувану проблему.

Втрати робочого часу з причин, незалежних від керівника, становлять 150 хв. + 120 хв. = 250 хв.

Коефіцієнт втрат робочого часу з причин, незалежних від керівника Кпо (з організаційно-технічних причин), слід розраховувати за формулою [8]:

$$Кпо = По/Ф, \quad (3)$$

де ПО – втрати часу з організаційно-технічних причин.

$$K_{ПО} = \frac{250}{5400} = 0{,}046$$

Отримані таким чином значення коефіцієнта втрат робочого часу через порушення режиму роботи не надто велике, але вказує на наявні недоліки в організації робочого часу керівника.

Коефіцієнт раціональності Кр використання робочого часу розраховуються за формулою [8]:

$$Кр = 1 - Кпо \quad (4)$$

$$Кр = 1 - 0{,}4 = 0{,}6$$

Не можна сказати, що показник Кр близький до одиниці. Можна зробити висновок, що керівнику необхідно більш ретельно планувати свій час.

Висновки. Отже, на основі проведених досліджень витрат робочого часу менеджерів досліджуваних підприємств індустрії туризму можна зробити наступні висновки:

1. Менеджер туристичної фірми має дещо меншу кількість елементів управлінської праці, що пов'язано зі специфікою роботи організації, її величиною та організаційною структурою. Він ефективно використовує свій робочий час, з дотриманням нормативів організації управлінської праці. Незначна частина робочого часу керівником підприємства використовується з нижчою ефективністю. Причинами неефективного використання робочого часу в даному випадку є людський чинник.

2. Керівник готелю має значно більшу кількість елементів управлінської праці, що зумовлено величиною організації, чисельністю працівників, видами послуг, що надаються. Робочий час використовується керівником готелю ефективно, однак мають місце окремі втрати робочого часу, які слід скорочувати або ж ліквідовувати.

З метою раціоналізації робочого часу менеджера слід оптимізувати витрати робочого часу на наступні види робіт:

– телефонні розмови;

– час на розробку мотиваційних схем – делегувати керівнику кадрової служби;

– нерегламентовані перерви – скоротити до мінімуму або ж виключити повністю;

– процес розробки договорів – делегувати заступнику керівника;

– проведення моніторингу ринку та джерел праці – делегувати керівнику кадрової служби;

– наведення порядку на робочому місці.

Інші види робіт відносяться до витрат, які не можна скоротити.

За допомогою організаційно-технічних заходів керівнику слід здійснити перерозподіл свого робочого часу.

Отже, одним з важливих напрямів ефективної діяльності менеджерів є управління часом. Вважаємо, що управління часом має на меті не економію часу, а правильну його організацію. Успішний керівник повинен прагнути до пра-

вильного розподілу часу відповідно до особистих інтересів та інтересів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: [підручник] / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак; 2-ге вид., перероб. та доп. – К.: Професіонал, 2007. – 416 с.
2. Виноградський М.Д. Організація праці менеджера: [навч. посіб. для студ. екон. вузів] / М.Д. Виноградський, А.М. Виноградська, О.М. Шканова – К.: Кондор, 2003. – 414 с.
3. Кузьмін О.Є. Теоретичні та прикладні засади менеджменту: [навч. посіб.] / О.Є. Кузьмін, О.Г. Мельник; 3-тє вид. доп. і перероб. – Львів: Нац. університет «Львівська політехніка»; Інтелект-Захід, 2007. – 384 с.
4. Мескон М. Основы менеджмента / М. Мескон; 2-е изд. – М.: Дело, 2000. – 800 с.
5. Осовська Г.В. Основи менеджменту: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.В. Осовська. – К.: Кондор, 2003
6. Осовська Г.В. Менеджмент організацій: [навч. посіб.] / Г.В. Осовська, О.А. Осовський – К.: Кондор, 2005. – 860 с.
7. Семенов А.К. Основи менеджменту: [підручник] / А.К. Семенов, В.І. Набоков; 5-е вид., доп. і перероб. – М.: Дашков і К°, 2008. – 556 с.
8. Скібіцька Л.І. Тайм-менеджмент [навч. посіб. для студ. екон. вузів] / Л.І.Скібіцька. – К.: Кондор, 2009. – 528 с.

УДК 65.9(4Укр-4Дні)240

Лебідь О.В.
аспірант кафедри обліку, аудиту та УФЕБ
Дніпропетровського державного аграрно-економічного університету

АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

ANALYSIS OF THE PROVIDING OF HUMAN RESOURCES OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISES OF DNIPROPETROVSK REGION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено фактори, що впливають на ефективність господарювання сільськогосподарських підприємств. При цьому враховано позиції видатних вітчизняних та зарубіжних економістів. Досліджено розвиток цих чинників у динаміці та їхній зв'язок із забезпеченістю трудовими ресурсами. Складений групувальний ряд, який виявляє зміну чисельності середньорічних працівників відповідно до умов та ефективності господарювання підприємств.

Ключові слова: трудові ресурси, ефективність господарювання, сільськогосподарські товаровиробники, забезпеченість працею, продуктивність землі, фактор, матеріальне стимулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье определены факторы, влияющие на эффективность хозяйствования сельскохозяйственных предприятий. При этом учтены позиции выдающихся отечественных и зарубежных экономистов. Исследованы развитие этих факторов в динамике и их связь с обеспеченностью трудовыми ресурсами. Составленный группированный ряд, который обнаруживает изменение численности среднегодовых работников в соответствии с условиями и эффективностью хозяйствования предприятий.

Ключевые слова: трудовые ресурсы, эффективность хозяйствования, сельскохозяйственные товаропроизводители, обеспеченность трудом, продуктивность земли, фактор, материальное стимулирование.

ANNOTATION

In the article the factors that influence the effectiveness of managing of agricultural enterprises. This takes into account the position of prominent national and foreign economists. Investigated factors in the development of these dynamics and their relationship with the supply of labor resources. Compiled grouping row that reveals the average annual change in the number of employees under the conditions and economic efficiency of enterprises.

Keywords: human resources, effectiveness of management, agricultural producers, availability of labor, land productivity, factor, material incentives.

Постановка проблеми. Досягти ефективного сільськогосподарського виробництва можливо або за рахунок збільшення кількості витрачених ресурсів, або шляхом більш якісного їх використання, тому важливу роль у цьому зв'язку потрібно відводити раціональному використанню трудових ресурсів та збалансованій їх кількості на підприємстві. Найважливіші показники роботи агропідприємств, такі як кількість і якість виробленої продукції, а також вартість її виготовлення залежать від ефективності використання трудових ресурсів. А тому економічний аналіз забезпечення сільськогосподарських підприємств працівниками виступає необхідною складовою системи комплексного аналізу діяльності будь-якого господарюючого суб'єкта.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням забезпеченості сільськогосподарських підприємств трудовими ресурсами завжди приділялося багато уваги з боку як вітчизняних (Д.П. Богині, О.А. Грішнової, Е.М. Лібанової, С.М. Злупка, П.Т. Саблука, М.І. Долішного, К.І. Якуби, Л.І. Михайлової, В.С. Дієсперова та ін.), так і зарубіжних науковців (А. Кочеткова, В. Курочкіна, Е. Лараза, Дж. Малкомса, Р. Марра, А. Маршала). Разом із тим низка аспектів цієї багатогранної проблеми залишаються недостатньо вивченими і потребують поглибленого вивчення та аналізу відносно сільськогосподарських підприємств різних форм власності та господарювання.

Мета статті. Головною метою статті є виявлення основних факторів, що впливають на забезпеченість сільськогосподарських підприємств робочою силою та вивчити у динаміці взаємозв'язок чисельності працівників з умовами та результатами виробництва.

Виклад основного матеріалу. Для дослідження об'єктивних умов виробництва, зокрема забезпеченості трудовими ресурсами та ефективності їх використання в сільському господарстві, була обрана Дніпропетровська область України, де з різних адміністративних районів обрано 45 підприємств з різною формою власності: фермерські господарства, сільськогосподарські товариства з обмеженою відповідальністю, відкриті акціонерні товариства, агрофірми, приватні виробничі фірми та державні підприємства дослідні господарства.

Для визначення раціонального рівня чисельності працівників та його впливу на підвищення ефективності виробництва підприємств АПК вивчений у динаміці взаємозв'язок чисельності працівників з умовами та результатами виробництва.

На ефективність сільськогосподарського виробництва впливає велика кількість різних факторів. Відбір показників, що характеризують умови і результати виробництва, проводився відповідно до виробленої позиції видатних економістів. Аналізуючи результати

виробництва, багато дослідників дотримуються думки, що ефективність виробництва внаслідок впливу на нього багатьох факторів може бути виміряна лише з допомогою системи показників [1]. Такої ж точки зору дотримується й низка інших авторів [2; 3; 4; 5].

Беручи до уваги думку цих авторів, нами було визначено такі фактори, що впливають на рівень показників та економічну ефективність сільськогосподарського виробництва і характеризують об'єктивні умови виробництва:

1. Показники, що характеризують умови сільськогосподарського виробництва: бал оцінки сільськогосподарських угідь за загальною продуктивністю, чисельність працівників, зайнятих у сільському господарстві у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, фондооснащеність і фондоозброєність праці.

2. Показник, що характеризує економічну ефективність живої праці – валова продукція в розрахунку на одного середньорічного працівника, зайнятого в сільському господарстві (продуктивність праці).

3. Показник, що характеризує рівень використання землі – рівень виробництва валової сільськогосподарської продукції в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

4. Показники, що характеризують рівень матеріального стимулювання праці: витрати на оплату праці у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь, розмір оплати праці одного середньорічного працівника.

5. Показник, що характеризує економічну ефективність сільськогосподарського виробництва – сума валового доходу в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь.

Виходячи із завдання дослідження, для отримання науково обґрунтованих висновків про ефективність використання трудових ресурсів на сільськогосподарських підприємствах та шляхи її підвищення, були проаналізовані взаємозв'язки між забезпеченістю господарств трудовими ресурсами та досліджуваними показниками.

Складений групувальний ряд виявляє зміну чисельності середньорічних працівників, зайнятих у сільськогосподарському виробництві, у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь в залежності від умов та результатів господарювання.

Так як значення ознаки у ранжируваному ряді не мають плавного характеру, то величину інтервалу не можна визначити за звичайною статистичною формулою, а потрібну кількість груп – за формулою Стерджесса, бо не виконання цієї вимоги може призвести до того, що переважна частина одиниць сукупності сконцентрується в одній-двох групах, тоді як до решти груп увійде дуже невелика кількість одиниць або ж взагалі не ввійде жодної [6, с. 21-27].

Тому, з метою запобігання викривлення результатів аналізу, ранжируваний ряд ми розподілили на чотири групи з такою величиною інтервалів: у першу групу господарств, з чисельністю працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь до 1,69 працівника увійшло 15 господарств; у другу групу, з чисельністю від 1,7 до 3,49 працівника, увійшло також 15 господарств; у третю групу господарств, з чисельністю від 3,5 до 6,99 працівника, увійшло 10 господарств і в четверту групу господарств, де чисельність понад 7,00 працівника на 100 га землі, увійшло 5 господарств.

Таблиця 1

Динаміка рівня фондозабезпеченості за групами сільськогосподарських підприємств, тис. грн на 100 га сільськогосподарських угідь

Група підприємств	Кількість підприємств у групі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010 р.
Група 1	15	123,70	154,52	150,48	199,57	178,19	144,05
Група 2	15	165,75	223,26	271,85	325,00	325,29	196,25
Група 3	10	451,39	483,13	370,74	405,88	391,32	86,69
Група 4	5	1129,74	1242,42	1399,54	1574,70	1661,73	147,09
У середньому	х	467,65	525,83	548,15	626,29	639,13	136,67
У середньому по Дніпропетровській області	х	241,81	497,90	532,14	556,99	574,44	237,56

Таблиця 2

Динаміка рівня фондоозброєності за групами сільськогосподарських підприємств, тис. грн на одного працівника

Група підприємств	Кількість підприємств у групі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010 р.
Група 1	15	112,16	135,10	128,53	155,79	142,42	126,98
Група 2	15	71,48	86,18	108,93	121,41	121,07	169,38
Група 3	10	79,97	92,15	95,22	95,82	90,81	113,56
Група 4	5	79,72	83,33	102,37	93,75	100,06	125,51
У середньому	х	85,83	99,19	108,76	116,69	113,59	132,34
У середньому по Дніпропетровській області	х	60,89	122,49	121,36	121,46	119,71	196,60

В умовах формування ринкових відносин першорядне значення має підвищення рівня технічної оснащеності сільськогосподарських підприємств (табл. 1).

З таблиці 1 видно, що за досліджуваний період спостерігається збільшення рівня забезпеченості підприємств основними засобами по всім групам, окрім третьої, де він знизився на 13,31% порівняно з базовим роком.

Зі збільшенням чисельності працівників на 100 га сільськогосподарських угідь по групам господарств спостерігається стабільне зростання фондозабезпеченості сільськогосподарських підприємств, що свідчить про взаємозв'язок кількості трудових ресурсів та матеріально технічних засобів виробництва.

Дані таблиці 1 свідчать про різний стан оснащеності сільськогосподарських підприємств технічними засобами виробництва по групам підприємств. Відносно високий рівень фондозабезпеченості сільськогосподарських підприємств у третій і четвертій групах, що теоретично має забезпечувати умови для найбільш продуктивного трудового процесу.

Найбільш узагальнюючим показником технічної озброєності праці працівників сільського господарства є фондоозброєність. Розглянемо динаміку рівня фондоозброєності у таблиці 2.

Різниці в рівнях фондоозброєності праці між першою і четвертою групами по роках різні: у 2010 році – 40,69%; у 2011 році – 62,13%; у 2012 році – 25,55%; у 2013 році – 66,18%; у 2014 році – 42,34%.

Аналізуючи ці різниці, можна зазначити, що вони знаходяться в однакових рамках, що свідчить про стійкий взаємозв'язок між трудовими ресурсами та їх фондоозброєністю.

Для відображення якості землі можна використати такий прийом, як бонітування ґрунтів. Бал бонітету кожної області України наведено на рисунку 1.

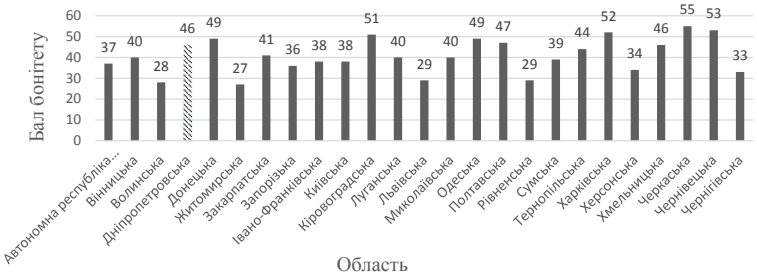


Рис. 1. Бали бонітету ґрунтів по областях України

Коливання балів оцінки сільськогосподарських угідь відносно загальної продуктивності по досліджуваній сукупності агропромислових підприємств наведено у таблиці 3.

Таблиця 3

Коливання балів оцінки сільськогосподарських угідь

Група підприємств, працівників на 100 га с.-г. угідь	Кількість підприємств у групі	Оцінка землі в середньому по групі, балів	Коливання балів бонітету
До 1,69	15	43,03	40,52-47,7
Від 1,7 до 3,49	15	44,05	40,8-49
Від 3,5 до 6,99	10	45,33	41,2-45
Більше 7	5	47,46	45,4-49,9
Всього	45	44,97	40,52-49,9
Дніпропетровська область	х	46	х

Як видно з таблиці 3, бал оцінки сільськогосподарських угідь по загальній продуктивності різко відрізняється не тільки по групах підприємств, а й по господарствах всередині них.

Виходячи з даних таблиці 3, можна зробити висновок, що в досліджуваній сукупності господарств в міру збільшення чисельності працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь стабільно зростає бал оцінки землі, це свідчить про те, що забезпеченість трудовими ресурсами залежить від багатьох факторів, у тому числі і від якості наявних у господарствах земельних ресурсів.

У таблиці 4 розглянемо динаміку чисельності працівників на 100 га сільськогосподарських угідь по досліджуваній сукупності підприємств.

З аналізу динаміки чисельності працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь бачимо, що по всіх групах підприємств крім третьої за досліджуваний період число працівників поступово зростає. Позитивним у цьому явищі є те, що ми спо-

Таблиця 4

Динаміка чисельності працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь по групах господарств, осіб

Група підприємств	Кількість підприємств у групі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення +,- 2014р. від 2010 р.
Група 1	15	1,2	1,2	1,2	1,3	1,3	+0,1
Група 2	15	2,2	2,4	2,3	2,4	2,5	+0,3
Група 3	10	5,0	4,9	3,8	4,2	4,1	-0,9
Група 4	5	16,9	18,0	15,1	18,9	19,0	+2,1
У середньому	х	6,4	6,6	5,6	6,7	6,7	х
У середньому по Дніпропетровській області	х	4,0	4,1	4,4	4,6	4,8	х

стерігаємо достатній рівень забезпеченості села трудовими ресурсами, але нажаль тут є і негативний момент, так як зростання рівня даного показника свідчить про зупинку розвитку сільськогосподарського виробництва.

Зниження чисельності працівників у досліджуваній сукупності сільськогосподарських підприємств спостерігається тільки у третій групі і складає 18%, а найбільше зростання даного показника у четвертій групі підприємств – 12,4%.

Найбільший приріст показника забезпеченості агропідприємств працівниками спостерігався саме по четвертій групі – +2,1, в господарствах якої кількість працівників на 100 га сільськогосподарських угідь перевищувала 7 людей. А ось по третій групі, де забезпеченість працівниками була на рівні 3,5-6,99 працівника на 100 га сільськогосподарських угідь, даний показник знизився на -0,9, що свідчить про закономірність розвитку сільськогосподарського виробництва.

Для більш глибокого дослідження динаміки використання живої праці вивчений показник, який свідчить про кількість відпрацьованих одним працівником годин на рік по групах досліджуваної сукупності агропідприємств (табл. 5).

Виходячи з даних таблиці 5, варто зазначити, що витрати праці у досліджуваній сукупності господарств не мають істотних коливань у 2010–2014 роках, а от аналіз динаміки забезпеченості трудовими ресурсами свідчить про зовсім незначне зростання чисельності працівників, а по одній групі і їх зменшення, зайнятих в сільськогосподарському виробництві, в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. Беручи це до уваги, можемо зробити висновок, що при відносно сталій чисельності працівників зайнятих в сільському господарстві у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь – не відбулося суттєвих змін у кількості витрачених людино-годин одним працівником.

Це свідчить про те, що при зростанні фондозабезпеченості і фондоозброєності праці зайнятість працівників у сільськогосподарському виробництві залишається відносно постійною. Дана ситуація має сильний вплив на зростання продуктивності праці в досліджуваних сільськогосподарських підприємствах.

Отже, виникає необхідність раціоналізації кількості трудових ресурсів та ефективного їх використання.

Далі дослідимо рівень продуктивності праці по групам господарств. Для цього нам необхідно розглянути динаміку виробництва валової продукції у розрахунку на одного працівника (табл. 6).

Виходячи з даних таблиці 6, зазначимо, що за досліджуваний період часу з 2010 року до 2014 року показник продуктивності праці по досліджуваній сукупності підприємств зріс на 46,65%, така ж тенденція спостерігається в цілому по Дніпропетровській області – 20,34%.

Спостерігаються значні відмінності у рівні виробництва валової продукції по групам господарств: у групах з найменшою чисельністю працівників – найбільша продуктивність праці, а у групах з найбільшою чисельністю працівників – вона найнижча. Звідси слідує, що використання живої праці не знаходиться залежно від її продуктивності та від рівня виробництва валової продукції на підприємствах з максимальною чисельністю працівників у розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь. А на підприємствах, де спостерігається недостатня забезпеченість трудовими ресурсами, значна увага приділяється ефективну їх використанню.

Таблиця 5

Динаміка відпрацьованих одним працівником годин у рік, год.

Група підприємств	Кількість підприємств у групі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Відхилення +,- 2014 р. від 2010 р.
Група 1	15	2188	2088	1989	2287	2128	-60
Група 2	15	2187	2088	1988	2286	2107	-80
Група 3	10	2262	2159	2056	2467	2282	+20
Група 4	5	2161	2228	2058	2140	2264	+103
У середньому	х	2199	2141	2023	2295	2195	х

Таблиця 6

Динаміка виробництва валової продукції у середніх цінах у розрахунку на одного працівника, тис. грн

Група підприємств	Кількість підприємств у групі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010 р.
Група 1	15	159,78	202,53	149,66	199,43	241,64	151,23
Група 2	15	131,19	149,17	174,67	170,54	174,32	132,88
Група 3	10	77,70	109,60	123,70	118,00	119,50	153,80
Група 4	5	116,00	159,50	165,00	180,10	175,30	151,12
У середньому	х	121,17	155,20	153,25	167,01	177,69	146,65
У середньому по Дніпропетровській області	х	64,36	73,15	68,35	70,50	77,45	120,34

Таблиця 7

Динаміка валового доходу в розрахунку на 100 га с.-г. угідь за групами підприємств, тис. грн

Група підприємств	Кількість підприємств у групі	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	2014 р. у % до 2010 р.
Група 1	15	320,85	330,09	331,75	324,64	336,52	104,88
Група 2	15	419,69	533,70	679,22	594,23	577,82	137,68
Група 3	10	492,60	788,14	685,13	781,89	754,48	153,16
Група 4	5	1377,43	1638,29	1787,61	2002,31	1836,65	133,32
У середньому	х	652,64	822,56	870,93	925,77	876,37	134,28

По мірі розвитку НТП озброєність засобами праці одного середньорічного працівника повинна зростати. У результаті цього його праця повинна виробляти більшу кількість продукції, тобто ставати продуктивнішою.

Щоб перевірити ефективність використання праці, необхідно дослідити динаміку новоствореної нею вартості. Для цього проаналізуємо динаміку валового доходу на сільськогосподарських підприємствах у розрахунку на 100 га с.-г. угідь по групах досліджуваної сукупності агропідприємств (табл. 7).

Аналізуючи динаміку валового доходу за досліджуваний період, робимо висновок, що у 2010–2014 рр. спостерігається стійка тенденція збільшення суми валового доходу в розрахунку на 100 га сільськогосподарських угідь у міру зростання чисельності працівників.

Такий характер змін у досліджуваній сукупності господарств говорить про значні зміни в умовах господарювання даних підприємств у 2010–2014 рр.

Висновки і пропозиції. Отже, можемо із впевненістю сказати, що ефективність сільськогосподарського виробництва у досліджуваній сукупності підприємств у 2010–2014 роках значно залежала від продуктивності праці.

Проаналізувавши умови та результати агропромислового виробництва на підприємствах Дніпропетровської області у взаємозв'язку з ефективністю використання трудових ресурсів, можемо зробити висновок, що ефективність використання трудових ресурсів – це складний та багатогранний процес, на який мають сильний вплив умови сільськогосподарського виробництва. У той же час на рівень використання праці трудових ресурсів, зайнятих в сільськогосподарському виробництві, істотно впливає ефективність господарювання аграрних підприємств. Для того щоб дізнатися, які фактори впливають найбільше на ефективність використання трудових ресурсів, потрібно досліджувати характер і ступінь взаємозв'язків умов і результатів сільськогосподарського виробництва з рівнем використання трудових ресурсів підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Пиндайк Р. Микроэкономика: Сокращенный перевод с англ. / Р. Пиндайк, Д. Рубинфельд. – М.: Экономика, 1992. – С. 45.
2. Дієсперов В.С. Ефективність виробництва сільськогосподарського підприємстві: монографія / В.С. Дієсперов. – К.: ННЦ»ІАЕ», 2008. – С. 82.
3. Янків М.Д. Організаційно-економічні механізми розвитку і функціонування АПК України / М.Д. Янків. – Львів: Коопосвіта, 2000. – 448 с.
4. Месель-Веселяк В.Я. Аграрна реформа і організаційно-економічні трансформації у сільському господарстві: доповідь на 12-х річних зборах Всеукраїнського конгресу вчених економістів-аграрників 25–26 лютого 2010 року / В.Я. Месель-Веселяк. – К.: ННЦ «Інститут аграрної економіки», 2010. – 57 с.
5. Munroe, D. 2001. «Economic Efficiency in Polish Peasant Farming: An International Perspective» Regional Studies, Taylor and Francis Journals, vol. 35 (5), pp. 461-471.
6. Мармоза А.Т. Практикум з теорії статистики / А.Т. Мармоза. – К.: Ельга, Ніка-Центр, 2003. – 344 с.

УДК 339.138:615.83.009.12

Леміш К.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Бердянського державного педагогічного університету

Осіння О.С.
студент
Бердянського державного педагогічного університету

МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ

MARKETING AS A TOOL FOR IMPROVING COMPETITIVENESS SANATORIUM ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи до визначення конкурентоспроможності підприємства. Визначено особливості конкурентоспроможності санаторно-курортного підприємства. Досліджено елементи системи управління конкурентоспроможністю підприємства. Окреслено ключові напрями необхідних змін в системі управління конкурентоспроможності за рахунок маркетингової діяльності на підприємстві.

Ключові слова: конкурентоспроможність підприємства, маркетинг, санаторно-курортне підприємство, елементи системи маркетингу.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к определению конкурентоспособности предприятия. Определены особенности конкурентоспособности санаторно-курортного предприятия. Исследованы элементы системы управления конкурентоспособностью предприятия. Определены ключевые направления необходимых изменений в системе управления конкурентоспособности за счет маркетинговой деятельности на предприятии.

Ключевые слова: конкурентоспособность предприятия, маркетинг, санаторно-курортное предприятие, элементы системы маркетинга.

ANNOTATION

The approaches to the definition of competitiveness. The features of the competitiveness of spa businesses. We studied the control elements of competitiveness of the enterprise. Identified key areas of necessary changes in the management of competitiveness through marketing activities in the enterprise.

Keywords: the competitiveness of enterprises, marketing, spa service, elements of marketing.

Постановка проблеми. Стрімкий розвиток туризму ставить перед галуззю завдання підвищення конкурентоспроможності курортного підприємства та його самоокупності. Діяльність санаторно-курортних підприємств у сучасних умовах здійснюється в ринковому середовищі, для якого характерні динамізм, невизначеність, складність, достатньо високий рівень конкуренції і яке розвивається по ринковим законам. Україна володіє достатньо потужним рекреаційним потенціалом. Рекреаційно-туристська сфера має потенційну можливість, що у довгостроковому аспекті дозволить здійснити конкурентний прорив, отримати додаткові валютні надходження, збільшити доходи бюджетів. Маркетинг може виступити елементом, що дозволить санаторно-курортним підприємствам адаптуватися до ринкових умов господарювання та підвищити рівень конкурентоспроможності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам розвитку вітчизняних рекреаційних підприємств на ринку курортних послуг присвятили свої дослідження С.Ю. Цьохла [1], В.Є. Реутов, Н.З. Вельгош [2], С. Крапива [3], А. Токар [4]. У вказаних працях висвітлено основні світові тенденції розвитку курортної діяльності, розглянуто конкурентні переваги провідних світових курортів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Оцінюючи позитивно результати досліджень, слід зазначити, що питання розробки маркетингової діяльності в системі управління конкурентоспроможністю санаторно-курортного підприємства змістовно не вивчались. Саме тому дана тематика є дуже актуальною на сьогоднішній день.

Мета статті полягає у визначенні доцільності використання маркетингу як інструменту підвищення конкурентоспроможності санаторно-курортних підприємств в сучасних умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Усі організації та підприємства функціонують як відкриті системи в умовах стрімкого розвитку зовнішнього середовища, тому їх головним завданням є задоволення потреб тих груп населення, для обслуговування яких вони й були створені. Для того щоб підприємство набуло успіхів у своїй діяльності та мало змогу гідно конкурувати на ринку надання послуг, виникає об'єктивна необхідність зосередження уваги на ефективному управлінні як організацією в цілому, так і її конкурентоспроможністю.

Сьогодні не існує однозначного визначення поняття конкурентоспроможності підприємства. Аналіз основних підходів до визначення поняття конкурентоспроможність підприємства наведено в таблиці 1.

Стосовно санаторно-туристської сфери, під конкурентоспроможністю підприємства слід розуміти узгодження процесів формування

потоків споживачів послуг санаторно-курортних підприємств з його організаційно-інформаційним, технологічним, фінансовим, правовим, просторово-часовим, сервісним та іншим забезпеченням [1, с. 25].

Система управління конкурентоспроможністю санаторно-курортного підприємства повинна формувати комплекс довгострокових і короткострокових управлінських впливів на всі підрозділи та особи, взаємодіючі в сфері забезпечення конкурентоспроможності підприємства та продукту на ринку санаторно-курортних послуг, а також здійснювати вплив на інтенсифікацію зусиль щодо досягнення цілей і запланованих результатів діяльності санаторно-курортних підприємств.

Для підприємств санаторно-туристської сфери доцільно виділити наступні структурні елементи конкурентного потенціалу:

– організаційна складова, що визначається наявністю інфраструктурних елементів санаторного комплексу, їх вдалим розташуванням; раціональністю організації процесу надання оздоровчих послуг – бронювання місць, трансфер, зручність та якість;

– виробничо-фінансова складова, що визначається наявністю ресурсів і ефективністю їх використання. Для санаторно-курортного комплексу значення має місткість та показники фінансової стійкості, прибутковості;

– маркетингова складова – є основою конкурентного потенціалу санаторно-курортного комплексу, оскільки визначає доступність послуг, сприяє обізнаності потенційних клієнтів, впливає на позиціонування готелю у їх свідомості та бажання скористатися послугами;

– іміджева складова – у сучасних умовах розвитку Internet-мережі є одним з найвпливовіших чинників на бажання споживача скористатися послугами певного бренду. Цільова аудиторія санаторних послуг зазвичай цікавиться відгуками про місця їх надання у Internet-мережах, тому рейтинг санаторію на туристичних порталах значно впливає на його конкурентні позиції і повинен бути врахований при визначенні конкурентного потенціалу.

Стан і якість процесу управління конкурентоспроможністю санаторно-курортного підприємства вирішальним чином залежать від того, як організована і наскільки ефективно працює

Таблиця 1

Визначення поняття «конкурентоспроможність підприємства»

Джерело	Визначення
Г.Л. Азоєв [5]	Здатність ефективно розпоряджатися власними і позиковими ресурсами в умовах конкурентного ринку. Виробництво і реалізація конкурентоспроможних товарів – обов'язкова умова конкурентоспроможності фірми, оскільки є результатом її конкурентних переваг по всьому спектру проблем управління компанією
П.С. Зав'ялов, Л.Ш. Лозовський, А.Г. Поршнєв, Б.А. Райзберг [6]	Здатність фірми, компанії конкурувати на ринках із виробниками й продавцями аналогічних товарів за допомогою забезпечення більш високої якості, доступних цін, створення зручних умов для покупців, споживачів
Н.І. Перцовський [7]	Можливість проведення ефективної господарської діяльності та її практичної прибуткової реалізації в умовах конкурентного ринку. Це узагальнювальний показник життєвої стійкості підприємства, його вміння ефективно використовувати свій фінансовий, виробничий, науково-технічний і трудовий потенціал
Р.А. Фатхутдінов [8, с. 35]	Властивість об'єкта, що характеризується ступенем реального або потенційного задоволення ним конкретної потреби порівняно з аналогічними об'єктами, які представлені на даному ринку, це його здатність виробляти конкурентоспроможну продукцію
В.Є. Хруцький, І.В. Корнєєва [9, с. 31]	Здатність успішно оперувати на конкретному ринку (регіоні збуту) у даний період часу шляхом випуску й реалізації конкурентоздатних виробів і послуг
А. Маренич, І. Астахова [10, с. 23]	Комплексна характеристика діяльності підприємств, яка базується на аналізі різних аспектів виробничо-господарської діяльності (виробничий потенціал, трудові ресурси, забезпеченість матеріалами, фінансові результати діяльності та ін.) і дозволяє визначити «сильні сторони» підприємств у конкурентній боротьбі, знайти способи досягнення переваг над конкурентами
З.А. Васильєва [11]	Здатність задовольняти потреби споживачів на основі виробництва товарів і послуг, що перевершують конкурентів за необхідним набором параметрів
В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко [12, с. 14]	Динамічна характеристика здібності підприємства адаптуватися до змін зовнішнього середовища і забезпечувати при цьому визначений рівень конкурентних переваг
М. Портер [13, с. 76]	Порівняльна перевага по відношенню до інших фірм, здатність суб'єкта ринкових відносин бути на ринку на одному рівні з наявними там аналогічними конкуруючими суб'єктами. (На нашу думку, це визначення є недостатньо повним, оскільки метою кожного підприємства є одержання максимального прибутку, більшого, ніж у конкурента).
Швейцарська організація European managment forum [14, с. 99–100]	Реальна потенційна можливість фірм в існуючих для них умовах проектувати, виготовляти і збувати товари, що за ціновими і неціновими характеристиками більш привабливі для споживача, ніж товари конкурентів

маркетинговий відділ підприємства. В залежності від того, як розроблена і проводиться маркетингова політика в цілому, і залежить конкурентоспроможність як продукції, так і самого підприємства [4, с. 89].

Санаторно-курортний маркетинг являє собою концепцію управління санаторно-курортною організацією, яка передбачає всебічне вивчення потреб клієнтів у курортному лікуванні та відпочинку для найбільш повного їх задоволення шляхом комплексних зусиль з виробництва, реалізації і просування санаторно-курортного продукту на конкурентному ринку з метою отримання прибутку і досягнення інших цілей організацією.

Для того щоб надати санаторно-курортному підприємству конкурентних переваг, доцільно використовувати такі маркетингові інструменти: комунікаційна політика, товарна політика, канали збуту, ціна, реклама, сервісне обслуговування. У цілому нині саме інструменти формують систему маркетингу підприємства, від ефективності якої і залежить конкурентна діяльність фірми [3, с. 56].

Для вдосконалення системи маркетингу та підвищення рівня конкурентоспроможності санаторно-курортних закладів необхідно приділити увагу:

1) управлінню якістю надання санаторно-курортних послуг;

2) налагодженню ефективної системи каналів збуту;

3) ефективному проведенню маркетингових досліджень;

4) впровадженню дієвої системи просування санаторно-курортних послуг.

Маркетингові служби повинні однаково успішно вирішувати цілий ряд питань з реалізації прийнятої концепції маркетингу, так як вони представляють інтереси організації у взаєминах із споживачем [15, с. 86].

Висновки. У сучасних умовах господарювання вітчизняним санаторно-курортним підприємствам необхідно приділити значну увагу процесу підвищення ефективності систем управління конкурентоспроможністю, адаптованих до умов зовнішнього середовища, пошуку способів протидії конкурентам, безперервного формування управлінських впливів щодо підвищення конкурентоспроможності підприємства, що реалізуються в системі маркетингового управління підприємством.

Проведеним дослідженням встановлено, що маркетингова система забезпечує взаємодію підприємства із зовнішнім середовищем за рахунок налагодження функціонування елементів внутрішнього середовища. Таким чином, можна зробити висновок, що маркетинг може використовуватися як інструмент покращання конкурентоспроможності, що дозволить підвищити якість обслуговування споживачів, забезпечити завантаження організацій, їх прибутковість; сприятиме кращій адаптації підприємств в умовах зовнішнього оточення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цьохла С.Ю. Трансформація рекреаційної діяльності та розвиток ринку курортно-рекреаційних послуг (методологія, аналіз та шляхи вдосконалення: [монографія] / С.Ю. Цьохла. – Сімферополь: Таврія, 2013. – 352 с.
2. Реутов В.Е. Управление конкурентоспособностью: [монография] / В.Е. Реутов, Н.З. Вельгош. – Симферополь: Таврия, 2010. – 200 с.
3. Крапива С. Внешние виды / С. Крапива // Бизнес. – 2006. – № 21. – С. 106–109.
4. Токарь А. Мало быть хорошим курортом. Надо активно продвигаться на рынок / А. Токарь // Новости турбизнеса. – 2010. – № 3 (29). – С. 26–27.
5. Азоев Г.Л. Конкурентные преимущества фирмы / Г.Л. Азоев, А.Н. Челенков. – М.: Новости, 2006. – 267 с.
6. Завьялов Н.С. Маркетинг в схемах, рисунках, таблицах / Н.С. Завьялов. – М.: ИНФРА-М, 2001. – 496 с.
7. Перцовский Н.И. Международный маркетинг: [учеб. пособ.] / Н.И. Перцовский, И.А. Спиридонов, С.В. Барсукова; под ред. Н.И. Перцовского. – М.: Высшая школа, 2001. – 239 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Конкурентоспособность организации в условиях кризиса: экономика, маркетинг, менеджмент / Р.А. Фатхутдинов. – М.: Маркетинг, 2002. – 892 с.
9. Клименко С.М. Управління конкурентоспроможністю підприємства: [навч. посіб.] / С.М. Клименко. – К.: КНЕУ, 2006. – 527 с.
10. Маренич А. Управление конкурентоспособностью предприятия / А. Маренич, И. Астахова // Бизнес-Информ. – 1996. – № 5. – С. 23–27.
11. Васильева З.А. Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка / З.А. Васильева // Маркетинг в России и за рубежом. – 2006. – № 2. – С. 83–90.
12. Шинкаренко В.Г. Управление конкурентоспособностью предприятия / В.Г. Шинкаренко, А.С. Бондаренко. – Харьков: ХНДДУ, 2003. – 186 с.
13. Портер М. Конкуренция: [учеб. пособ.] / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
14. Экономическая стратегия фирмы / Под. ред. А.Н. Градова. – М.: Специальная литература, 2000. – 589 с.
15. Чорноіванова О.М. Шляхи вдосконалення рекреаційної територіальної і функціональної структури Запорізького Приазов'я / О.М. Чорноіванова. – К.: ЧП Кармаліта, 2008. – Вип. 2. – 628 с.

УДК 338.5:657.6

Логінова К.С.
аспірант кафедри політичної економії
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ТІНЬОВИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

ANALYZE OF METHODS SHADOW TRANSACTION COSTS' ESTIMATIONOF INDUSTRIAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті визначено природу тіньових витрат. Розглянуто класифікацію методів оцінки трансакційних витрат за кількісним критерієм. Проаналізовано основні методи оцінки тіньових трансакційних витрат. Удосконалено схему визначення методу обліку та джерела інформації тіньових трансакційних витрат.

Ключові слова: тіньові витрати, тіньові трансакційні витрати, методи оцінки трансакційних тіньових витрат, ординалістський підхід, кардиналістський підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье определена природа теневых издержек. Рассмотрена классификация методов оценки трансакционных издержек по количественному критерию. Проанализированы основные методы оценки теневых трансакционных издержек. Усовершенствована схема определения метода учета и источники информации теневых трансакционных издержек.

Ключевые слова: теневые расходы, теневые трансакционные издержки, методы оценки трансакционных теневых расходов, ординалистский подход, кардиналистский подход.

ANNOTATION

The research defines the nature of shadow costs. This article reviews the classifications of methods of estimation transaction costs by quantitative criteria.The scientific work analyzes the mainmethods of shadow transaction costs' estimation. This paper improves the scheme of defines the method accounting and the information sourcesshadow transaction costs.

Keywords: shadow costs, shadow transaction costs, methods of shadow transaction costs' estimation, ordinal approach, cardinal approach.

Постановка проблеми. Одним із дієвих інструментів оптимізації діяльності підприємства є ефективний налагоджений механізм управління витратами підприємства для досягнення прозорості діяльності.

Прозорість діяльності виступає основним інструментом боротьби із тіньовою економікою як всередині організації, так і з зовнішніми учасниками господарської діяльності.

Визначення природи тіньових витрат знаходиться на межі категорій «тіньова економіка» та «трансакційні витрати». Саме тому для розробки загальної методики виявлення тіньових витрат, необхідно розглянути методичні підходи до оцінки тіньової економіки та методи розрахунку трансакційних витрат. У статті буде розглянута друга компонента – методи оцінки трансакційних витрат.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Оцінка трансакційних витрат на сучасному етапі розвитку економічної думки займає лідируюче місце в інституційній теорії. Вчені виділяють два основні підходи до оцінки величини трансакційних витрат – ординалістський та кардиналістський.

Ординалістський підхід (Д.Є. Нікітін, І.М. Сараєва, М.М. Проніна та ін.) полягає у визначенні напряму зміни трансакційних витрат та наступним аналізом результатів для різноманітних інституційних відносин. Кардиналістський, тобто кількісний підхід (Т.П. Скуф'їна, Г.А. Макухін, М.О. Іскосков, В.Л. Тамбовцев та ін.), базується на пошуку абсолютної, кількісної величини трансакційних витрат.

Мета статті полягає в дослідженні існуючих методів трансакційного аналізу для визначення трансакційної складової тіньових витрат промислового підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Тіньові витрати мають дві ознаки – трансакційну і безпосередньо тіньову. Для оцінки трансакційної природи тіньових витрат необхідно розглянути методи оцінки трансакційних витрат.

Частково питанням оцінки трансакційних витрат промислового підприємства займався Д.Є. Нікітін. Суть цієї методики полягає у прямому підрахунку трансакційних витрат на здійснення операцій конкретного виду (в методиці вченого це операції на митниці). Автор методики зазначає, що значна доля витрат при проведенні митних операцій, наприклад, витрат опортуністичної поведінки, не піддаються виміру точними методами [1, с. 45], що свідчить про віднесення методики до групи ординалістських методів.

Також методи цієї групи досліджувалися І.М. Сараєвою, яка вказує на те, що запропоновані методики вимірювання трансакційних витрат можуть надати лише приблизні оцінки через відсутність окремого обліку трансакційних витрат ведення бізнесу і відповідних статистичних даних [2, с. 402].

М.М. Проніна вказує на те, що суб'єкти господарювання несуть значні трансакційні витрати через проходження адміністративних процедур і в грошовій, і в негрошовій формі. Ці витрати викликані не офіційною процедурою, а неофіційною ціною надання послуги та відображають класифікацію витрат за Е. де Сото.

Якщо розглядати кількісний підхід до оцінки трансакційних витрат, то необхідно звернути увагу на дослідження Т.П. Скуф'їної [1, с. 45]. Оцінка трансакційних витрат здійснюється шляхом проведення анкетування та використання даних податкової інспекції. При цьому в якості емпіричних значень виступають статистичні дані опитувань за стандартизованими анкетами, що не завжди дає реальне уявлення про стан справ у галузі внаслідок того, що респонденти могли викривити дані з метою особистої вигоди. Що стосується даних податкової інспекції, то не завжди можна отримати доступ до такої інформації.

Крім того, як зазначає сам дослідник, відомості, які повідомляються підприємцями, нерідко стосувалися протизаконних дій, тому в їх оцінках мали місце невизначеність і неточність. Це вплинуло на підсумкові висновки досліджень. У зв'язку з цим розглянута методика не завжди застосовна в сучасних економічних умовах.

Науковець Г.А. Макухін [1, с. 45], досліджуючи способи оцінки трансакційних витрат підприємства, пропонує використовувати ряд загальних та часткових показників. До групи загальних показників входять: трансакційні витрати на гривню валового доходу підприємства, трансакційні витрати на гривню валових витрат підприємства, рентабельність трансакційних витрат та інтегральний коефіцієнт трансакційності. Використання цієї групи показників дає змогу отримати панорамний огляд трансакційних витрат підприємства.

Часткові показники покликані дати характеристику розміру окремих видів трансакційних витрат підприємства, що дозволить, по-перше, мати уявлення про розмір таких витрат, а по-друге, розрахувати питому вагу окремих видів трансакційних витрат підприємства в їх загальній величині. До числа часткових показників, наприклад, належать питома вага витрат на формування та ведення інформаційних баз, частка витрат на маркетингові дослідження тощо.

Частковими вважаються показники ефективності окремих видів трансакційних витрат, такі як ефективність реклами [1, с. 45]. Проте наведені відносні показники характеризують більшою мірою ефективність трансакційних витрат, ніж дають змогу визначити абсолютний рівень трансакційних витрат підприємства, тобто є вже похідними від показників оцінки розміру трансакційних витрат.

Методику кількісної оцінки трансакційних витрат пропонує М.О. Іскосков [3, с. 247], який поставив за мету створення єдиної універсальної методики, яка дозволяла б однозначно визначити абсолютну величину трансакційних витрат.

Для визначення обсягу трансакційних витрат автор пропонує використовувати диференційних підхід до кожної групи прихованих (імпліцитних) витрат, а саме:

1) витрати неповноти та недосконалості інформації;

2) втрати невдало проведених переговорів і укладених угод;

3) витрати, що пов'язані з відсутністю специфікації прав власності;

4) витрати опортуністичної поведінки;

5) витрати внаслідок недобросовісної поведінки зовнішніх контрагентів.

Для розрахунку витрат неповноти і недосконалості інформації дослідник пропонує використовувати наступну формулу:

$$ТВ = ЦР_ф V_{рес} - ЦР_ф V_{рес} + (ВВ_ф - ВІ_о), \quad (1)$$

де ТВ – трансакційні витрати;

$ЦР_ф$ – фактичні ціни на ресурси, грошова од./од. ресурсу;

$ВІ_ф$, $ВІ_о$ – витрати пошуку інформації щодо фактичного та найкращого постачальника ресурсів, грошова од.;

$V_{рес}$ – кількість ресурсів, що буде придбана, од. ресурсів.

Знизити ефективність придбаних ресурсів, а також нівелювати різницю в ціні між найкращим та фактичним постачальником, можуть витрати пошуку інформації щодо вивчення пропозицій по цій ціні. Таким чином, формула (1) має сенс тільки при виконанні наступної умови (2):

$$| ЦР_ф V_{рес} - ЦР_ф V_{рес} | > | ВІ_ф - ВІ_о | \quad (2)$$

В якості витрат пошуку інформації можуть виступати витрати на заробітну плату відповідного персоналу, послуги зв'язку, втрати у зв'язку з простоями тощо.

Недостатня кількість інформації про діяльність конкурентів може призвести до невиправданого завищення або заниження фактичної ціни по відношенню до ринкової на відповідну продукцію. Трансакційні витрати розглядаються так:

$$ТВ = РП_{серед.} П_{од.серед.} - РП_ф П_{од.ф} + (ВВ_ф - ВІ_о), \quad (3)$$

де $П_{од.серед.}$ – прибуток на од. продукції по середній ринковій ціні, грошова од./од. продукції;

$П_ф$ – прибуток на одиницю продукції по фактичній ціні продажу, грошова од./од. продукції;

$РП_{серед.}$ – кількість реалізованої продукції по середньоринковій ціні, грошова од.;

$РП_ф$ – кількість реалізованої продукції по фактичній ціні, грошова од.

Витрати через невдало проведені переговори та укладені угоди відносяться до статусу ймовірних, тому їх оцінка залежить від конкретного випадку. Можна виділити три основні групи можливих помилок при укладанні угод.

1. Відсутність в угоді санкцій за порушення постачальником умов поставки:

1.1. Витрати та втрати в результаті зриву терміну постачання, а величина трансакційних витрат розраховується за формулою:

$$ТВ = Д_{пр} \times СП \times П_{од}, \quad (4)$$

де $Д_{пр}$ – дні простою, дні;

СП – середньоденна продуктивність праці, шт./день;

$П_{од}$ – прибуток на одиницю продукції, грошова од./од. продукції.

Формула (4) неповна, тому що не містить в собі витрати на проведення переговорів, тому більш досконалою є формула (5).

$$ТВ = Д_{пр} \times СП \times П_{од} \times ТВ_{пер.}, \quad (5)$$

де $ТВ_{пер.}$ – трансакційні витрати, що пов'язані із веденням переговорів щодо поверненні неякісної сировини.

1.2. Витрати в результаті зриву поставок матеріалів, що розраховуються за формулою:

$$ТВ = \frac{М_ф - М_{пл}}{НВ} \times П_{од}, \quad (6)$$

де $М_ф$, $М_{пл}$ – кількість матеріалу, що фактично поставлено та планово, од. ресурсів;

НВ – норма витрат матеріалу на одиницю продукції, од. ресурсів/од. продукції.

1.3. Витрати в результаті зміни матеріалів розраховуються за формулою (7):

$$ТВ = (ЦЦ_{післязам} - ЦМ_{дозам}) \times М_{зам}, \quad (7)$$

де $ЦМ_{після\ зам}$ – ціна нового матеріалу, грошова од./од. ресурсу;

$ЦМ_{до\ зам}$ – ціна попереднього матеріалу (за контрактом), грошова од./од. ресурсу;

$М_{зам}$ – кількість замінного матеріалу, од. ресурсу.

1.4. Витрати у зв'язку з низькою якістю матеріалу, що поставляється, розраховуються за формулою (8):

$$ТВ = \frac{Вдх_{наднорм}}{НВ} \times П_{од}, \quad (8)$$

де $Вдх_{наднорм}$ – наднормові відходи, од. ресурсу.

2. Відсутність додаткових угод про зміну строків поставки підприємством продукції (трансакційні витрати є розміром пені за зрив термінів постачань або іншими компенсаційними виплатами, передбаченими законодавством) [3, с. 248].

3. Відсутність домовленості про можливе коригування цін на продукцію, що поставляється підприємством (у зв'язку з підвищенням цін на матеріали, сировину, зміною податкової політики та ін.) розраховується за формулою (9):

$$ТВ = (С/С_ф - С/С_{пл}) \times V \quad (9)$$

де $С/С_ф$ – фактична (після подорожчання) собівартість продукції, грошова од./од. продукції;

$С/С_{пл}$ – планова собівартість продукції, грошова од./од. продукції;

V – обсяг продукції, од. продукції.

Витрати відсутності специфікації прав власності мають різну природу [3, с. 248]:

1) витрати, що виникають під час укладання договору купівлі-продажу продукції, якщо підприємство виступає постачальником (продавцем), у цьому випадку витрати проявляються у вигляді сум неоплаченої продукції;

2) витрати, що виникають під час укладання договору купівлі-продажу, коли підприємство виступає покупцем (замовником), у цьому випадку витрати можуть проявлятися у вигляді суми недопоставленої продукції (послуг), у втратах, які викликані простоями тощо;

3) витрати, що виникають під час укладання договору довгострокової оренди (у цьому випадку підприємство може втратити частину майна, що може привести до простоїв у виробничій діяльності і відповідним упущенням прибутку).

Витрати опортуністичної поведінки, тобто витрати внаслідок недобросовісної поведінки агентів внутрішнього середовища, розраховуються за формулою (10):

$$ТВ = \Delta V \times (П_{од} + Д_в \times (Д_{пр} \times СВ \times П_{од}) + ТВ_{пер}, \quad (10)$$

де ΔV – скорочення випуску продукції в і-й ланці (підрозділі) технологічного ланцюга, од. продукції;

$П_{од}$ – прибуток на одиницю продукції і-го підрозділу, грошова од./ од.продукції;

$Д_з$ – витрати і-го підрозділу підприємства на ведення переговорів з постачальником про зниження трансакційних цін на проміжну продукцію.

Витрати внаслідок недобросовісної поведінки зовнішніх контрагентів спостерігаються в тому випадку, коли постачальник (підрядник), що виконує замовлення підприємства, користуючись асиметричністю інформації та неможливістю здійснення повного контролю над ним, реалізує наступні недобросовісні дії: підвищення ціни на продукцію (послуги) внаслідок необґрунтовано дорожчої собівартості виконання замовлення та неякісне або несвоєчасне виконання замовлення.

Таким чином, трансакційні витрати визначаються за наступною формулою (11):

$$ТВ = V \times (ЦЦ_ф - ЦР_{серед}), \quad (11)$$

де $ЦР_ф$ – фактична ціна придбаних ресурсів, грошова од./од. ресурсу;

$ЦР_{серед}$ – середньоринкова ціна придбаних ресурсів, грошова од./од. ресурсу.

Запропонована методика має головну перевагу – простота збору статистичної інформації для розрахунку трансакційних витрат, але це є і недоліком, оскільки результати розрахунку мають приблизне значення. Також методика не має єдиного підсумкового показника, який би визначав обсяг трансакційних витрат. У розрізі розрахунку тіньових витрат підприємства важливою є група трансакційних витрат опортуністичної поведінки, а також методика їх розрахунку.

В якості альтернативного методу оцінки трансакційних тіньових витрат необхідно розглянути модифікований метод В.Л. Тамбовцева [4, с. 139], що передбачає такі умови:

1) використання статистичних даних про якісну характеристику інституційного середовища;

2) збільшення обсягу трансакційних витрат покривається за рахунок неформального сектора підприємств; пропорційно обсягу тіньового обороту.

Методика розрахунку базується на основі дослідження непродуктивних витрат та містить в собі наступні компоненти:

витрати, що пов'язані з реєстрацією підприємства;

витрати, що пов'язані з обов'язковим отриманням сертифікатів;

витрати, пов'язані з діяльністю перевіряючих органів.

Розглянута методика не охоплює повний обсяг трансакційних витрат, тому що загалом можна виділити наступні основні непродуктивні, «бар'єрні» витрати:

1) реєстрація юридичних та фізичних осіб;

2) обов'язкова сертифікація товарів та послуг, під яку підпадає близько 80% товарної номенклатури;

3) ліцензування окремих видів діяльності;

4) поточний контроль діяльності суб'єктів з боку контролюючих органів, які складаються із двох частин: прямі витрати на сплату штрафів, а також сплата хабарів;

5) отримання дозволів та узгоджень з органами виконавчої влади всіх рівнів;

6) ведення експортно-імпортних процедур, митних процедур тощо.

Таблиця 1

Схема визначення методу обліку та джерела інформації тіньових трансакційних витрат

Група трансакційних витрат	Види легальних трансакційних витрат	Метод обліку	Джерело інформації
Витрати інформації	Витрати, пов'язані з неповнотою інформації; витрати обмеженості та асиметричності інформації	Прямий	Бухгалтерська документація, рахунок-фактура, накладні
Витрати взаємодії	Витрати, пов'язані з укладенням контрактів, визначенням деталей контракту та реалізації		
	Витрати специфікації прав власності	Прямий та непрямий	
Витрати мотивації	Витрати опортуністичної поведінки та інсайдерська робота	Непрямий	Анкетування та статистичні дані
Витрати адаптації	Витрати пристосування до змін під впливом внутрішніх факторів	Прямий	Бухгалтерська документація, рахунок-фактура, накладні
	Витрати пристосування до змін під впливом зовнішніх факторів	Прямий та непрямий	Анкетування та статистичні дані

Рис. 1. Загальні етапи реалізації методики оцінки тіньових витрат

7) аналогічні витрати виникають при отриманні контрактів на державні закупівлі, субсидії або кредити через державні механізми підтримки підприємництва.

В модифікованому методі враховуються лише три групи витрат – витрати на реєстрацію, сертифікацію та витрати, що пов'язані з діяльністю перевіряючих органів.

На думку О.Ю. Чепуренко [5, с. 288], основними методичними проблемами при проведенні оцінки трансакційних витрат є:

визначення реальної структури витрат на «середньостатистичному» промисловому підприємстві (у відсотках до загальних фактичних витрат, еквівалентних сумі витрат, що обліковуються і прихованих (тіньових));

необхідність співставлення отриманих з анкетування даних з іншими показниками (наприклад, приховану і офіційну заробітну плату).

Проаналізовані дві методики лише частково відповідають потребам дослідження, тому необхідно розробити схему, за якою можна визначити метод обліку та джерело інформації тіньових трансакційних витрат промислового підприємства (табл. 1).

В таблиці 1 проаналізовані методи обліку та джерела пошуку статистичної інформації для визначення тіньових трансакційних витрат через доступні легальні трансакційні витрати.

Після визначення груп витрат необхідно розглянути загальний алгоритм оцінки тіньових витрат. Кожний етап загальної методики оцінки детально описано на рис. 1. Слід зазначити, що перший етап реалізується шляхом застосування схеми визначення методу обліку та джерела інформації тіньових трансакційних витрат.

Висновки. Отже, проаналізовані методи розрахунку трансакційних витрат лише частково відповідають потребам дослідження, тому розроблено схему, за якою можна визначити метод обліку та джерело інформації тіньових трансакційних витрат промислового підприємства.

У схемі наведено загальну класифікацію легальних трансакційних витрат, але кожній легальній складовій відповідає тіньова складова, тому легальні трансакційні витрати та тіньові трансакційні витрати відповідних груп мають однакові методи обліку та інформаційне джерело.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вологин И.С., Соколенко В.В. Трансакционные издержки в деятельности предприятия промышленности / И.С. Вологин, В.В. Соколенко // Вестник ТГЭУ. – 2009. – № 4. – С. 42–48.
2. Ющак Ж.М. Складові та оцінка трансакційних витрат / Ж.М. Ющак // Міжнародний збірник наукових праць. – 2010. – Вип. 2 (17). – С. 400–405.
3. Искосков М.О. Оценка транзакционных издержек в корпоративных структурах / М.О. Искосков // Вектор науки ТГУ. Экономика. – 2011. – № 2 (16). – С. 246–251.
4. Скуфьина Т.П. Расчет трансакционных издержек потребительского рынка / Т.П. Скуфьина // Проблемы прогнозирования Studies on Russian Economic Development. – 2003. – № 3. – С. 138–143.
5. Чепуренко А.Ю. Малый бизнес в рыночной среде / А.Ю. Чепуренко. – М., 2006. – 324 с.

УДК 330.32

Лойко В.В.
доктор економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну

Бичковський Р.В.
магістр
Київського національного університету технологій та дизайну

ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ

FEATURES OF FORMATION ASSORTMENT POLICY OF RETAILERS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні особливості формування асортиментної політики підприємства, що займається роздрібною торгівлею. Розглянуто сутність поняття «асортиментна політика», її цілі та фактори формування. Перед розробкою асортименту товарів приймається ряд стратегічних рішень: вибір стратегії розвитку ринку, вибір товарної стратегії, вибір конкурентної стратегії. На основі прийнятих стратегічних рішень процес формування асортименту товарів включає наступні стадії: маркетингові дослідження, формування базового товарного асортименту, тестування та введення нових товарів, оцінка ефективності асортименту.

Ключові слова: підприємство, роздрібна торгівля, асортимент, політика, цілі, зовнішні, внутрішні, фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные особенности формирования ассортиментной политики предприятия розничной торговли. Рассмотрена сущность понятия «ассортиментная политика», её цели и факторы формирования. Перед разработкой ассортимента товаров принимается ряд стратегических решений: выбор стратегии развития рынка, выбор товарной стратегии, выбор конкурентной стратегии. На основе принятых стратегических решений процесс формирования ассортимента товаров включает следующие стадии: маркетинговые исследования, формирование базового ассортимента, тестирование и ввод новых товаров, оценка эффективности ассортимента.

Ключевые слова: предприятие, розничная торговля, ассортимент, политика, цели, внешние, внутренние факторы.

ANNOTATION

In the article the main features of formation of assortment politics enterprises engaged in retail trade. The essence of the concept of «assortment policy», its objectives and factors of formation. Before developing the range of products, a series of strategic decisions: the choice of market strategy, product strategy choice, the choice of competitive strategy. Based on the strategic decisions taken by the formation range of products includes the following stages: market research, forming the basic product lines, testing and introduction of new products, evaluation of the efficiency range.

Keywords: business, retail, range, policy objectives, external, internal, factors.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день на ринку присутня величезна кількість торговельно-роздрібних організацій. Кожна з них займається торгівлею або наданням будь-яких видів послуг. Ця торгівля забезпечує фінансову стабільність підприємства. Успіх роздрібної торгівлі залежить від здатності догодити клієнту. На даний момент важливим є створення асортименту, який буде повністю задовольняти клієнтів-покупців. Помилки при виборі товару, незнання його властивостей, характеристик, умов зберігання, транспортування, неправильна оцінка якості можуть обернутися для підприємця великими втратами та збитками. Тому майбутнім підприємцям необхідні основні уявлення про товарознавство різних груп товарів. Неправильне формування асортименту впливає на товарну пропозицію, споживчий попит і багато інших факторів, від яких залежить ефективність господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженнями певних наукових розробок з питань ефективного формування асортиментної політики займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, І. Ансофф, А.В. Войчак, Є.П. Голубков, О.П. Градов, О.В. Дубовик, Е.М. Забарна, Ф. Котлер, Л.О. Лігоненко, І.А. Маркіна, А.А. Мазаракі, О.І. Марченко, М.А. Окландер та ін. В той же час практика показує, що потрібні сучасні наукові дослідження з питань організації асортиментної політики підприємства, перш за все її формування в нових умовах господарювання.

Мета статті полягає у дослідженні сутності та особливостей формування асортиментної політики підприємств роздрібної торгівлі в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний зміст поняття «асортиментна політика підприємства» в умовах ринкових відносин займає особливе місце в системі управління виробничо-збутовою діяльністю підприємства. Насамперед розглянемо поняття «політика». Політика – це загальний орієнтир, установка до дій і прийняття рішень, що сприяє досягненню цілей. Зазвичай вона формулюється на рівні вищого керівництва фірми на тривалий період, призначена для збереження сталості цілей, а також для того, щоб не допустити прийняття недалекоглядних рішень, які не відповідають вимогам поточного моменту.

За Б. Берманом та Дж. Евансом, асортиментна політика – це політика, суть якої полягає у визначенні номенклатури товарів, що виготовляються і реалізуються, продукції з ура-

хуванням власних можливостей, можливостей постачальників і партнерів, потреб ринку, ступеня ризику, сезонності попиту, кон'юнктури та динаміки цін та ін. [2].

На думку С. Гаркавенко, асортиментна політика передбачає певний курс дій товаровиробника або наявність у нього заздалегідь обґрунтованих принципів поведінки. Вона повинна забезпечити відповіді на питання з приводу формування асортименту та управління ним, підтримання конкурентоспроможності товарів на певному рівні, знаходженню для товарів оптимальних товарних сегментів, розробки та здійснення стратегії упаковки, маркування, обслуговування товарів [4].

Асортиментна політика має особливе значення в сучасних умовах розвитку економіки, оскільки сучасні споживачі висувають підвищені вимоги до якості, асортименту товару та зовнішнього оформлення товару. Основні цілі асортиментної політики наведено на рис. 1.

Як свідчить світовий досвід, лідерство в конкурентній боротьбі одержує той, хто найбільш компетентний в асортиментній політиці, володіє методами її реалізації і може максимально ефективно нею керувати. На жаль, керівництво багатьох підприємств України здебільшого недооцінює значення ефективної асортиментної політики, тому одним із напрямів економічного зростання країни має бути саме привернення уваги комерсантів до визначеної проблеми.

Формування асортиментної політики відбувається з урахуванням цілого ряду факторів: стан попиту та очікування споживачів, технологічні можливості підприємства, наявність аналогів товарів на ринку збуту і т.п.

Оптимальною асортиментною концепцією є та, яка враховує як потреби ринку, так і цілі підприємства та його ресурси.

Перед розробкою асортименту приймається ряд стратегічних рішень:

1) вибір стратегії розвитку товару і ринку;

2) вибір товарної стратегії (може бути недиференційований маркетинг, диференційований маркетинг і концентрований маркетинг);

3) вибір конкурентної стратегії: обробка ніші, диференціювання, лідерство у витратах, за якістю, йде за лідером, наступальні і оборонні;

4) вибір стратегічних зон господарювання.

Після того як прийнято ряд стратегічних рішень, формується асортимент, який включає ряд стадій:

1) маркетингове дослідження товарів і ринків, при цьому визначається місткість, кон'юнктура ринку (кількісні показники), потреби покупців, аналізуються способи використання товарів та інші особливості купівельної поведінки (якісні характеристики), дослідження власних товарів і товарів конкурентів (оцінка і порівняння);

2) формування базового товарного асортименту (БТА), яке здійснюється:

а) розглядом пропозицій про створення нових продуктів, про вдосконалення наявних, про нові сфери застосування товару;

б) вирішенням питань, які продукти додати в асортимент, а які виключити, і чи треба проводити диверсифікацію виробництва;

в) оцінкою економічних характеристик товарів, що входять в БТА, здійснюється розробка специфікацій, розрахунок собівартості, ціни, рентабельність, обсяг виробництва, трудомісткість, тривалість освоєння капітальних вкладень;

3) тестуванням, тобто випробуванням продуктів з урахуванням думки споживачів.

Рейтинг кожного товару, включеного в БТА, визначається шляхом ранжування за цільовими економічними характеристиками.

Як цільові характеристики можуть виступати:

– рентабельність за собівартістю, капітальним вкладенням, заробітній платі;

– чистий прибуток, якщо відсутні джерела фінансування;

– формування і відбір переважних варіантів товарного асортименту з урахуванням рейтингу і обмежень (виробничої потужності, об'єму капітальних вкладень, чисельності працівників і т.д.);

– розробка рекомендацій для виробництва відповідно до результатів тестування відносно якості, упаковки, ціни, найменування, сервісу і т.д., таким чином, забезпечується зв'язок маркетингу і виробництва.

Можна виділити наступні проблеми управління асортиментом:

– потреби покупців швидко змінюються, тому підприємство вимушене постійно оновлювати

Рис. 1. Основні цілі асортиментної політики (складено авторами)

свій асортимент, що підвищує вимоги до техніко-технологічної бази;

– на підприємствах не налагоджена система управління асортиментом через складність прогнозування зміни попиту споживачів і відсутність методик оптимізації асортименту;

– відсутні чіткі критерії та інструменти формування оптимального асортименту підприємств;

– жорстка конкуренція призводить до того, що нова продукція не встигає окупити інвестиції в її виробництво та просування.

Також основними проблемами при розробці асортиментної політики є: наявність організаційних інновацій, забезпечення конкурентоздатності товару, оптимізація товарного асортименту, товарна марка, створення ефективної упаковки, життєвий цикл товару, позиціонування товару на ринку. При формуванні асортиментної політики також доречно враховувати, що товари можуть розрізнятися за видом та періодом використання, функціональним призначенням, надійністю, зручністю використання, обслуговуванням, гарантією і т.п.

Варто відмітити, що завдання управління асортиментом лежить на перетині техніко-економічного (виробничого) та маркетингового (ринкового) аналізу. В свою чергу, сукупність цих методів аналізу, відповідно, визначають внутрішні та зовнішні фактори формування асортименту промислового підприємства [5].

Можна впевнено стверджувати, що роль підприємства на ринку змінюється: відбувається перехід підприємств до активної ринкової поведінки, розробки асортиментної політики на засадах маркетингу. Її найважливішим елементом стає перегляд асортименту продукції, а в окремих випадках – істотне перепрофілювання підприємств. Основною спонукальною причиною змін стали вимоги ринку – зрушення в попиті та зростання собівартості продукції, підвищення попиту на нові товари, відповідно, зменшення на товари, що активно продавались у минулих періодах. Торгівля починає переорієнтовуватися на продукцію, що користується попитом і є більш рентабельною. Однак зворотним боком процесу стало падіння рівня обслуговування як у роздрібній, так і у гуртовій мережі. Перебудовуючи асортиментну політику, торговельні підприємства намагаються заздалегідь зорієнтувати об'єми продукції на конкретного покупця та їх групи.

Асортиментна політика підприємств України повинна враховувати динаміку факторів підвищення купівельної спроможності населення, попит споживачів, поведінку конкурентів, загальний рівень достатку не лише території, де знаходяться торговельні площі, а й країни загалом.

Ринкова економіка спрямовує підприємства на завоювання міцних позицій, виявлення можливих конкурентів і досягнення конкурентних переваг. Перевага над конкурентами здобувається за рахунок пропозиції споживачам більш високого рівня обслуговування, додаткових послуг, що пропонуються покупцям, зваженої політики ціноутворення, можливості ідентифікації постійних клієнтів торговельної мережі та ін.

Аналіз конкурентного середовища потребує оцінки напрямів, сильних та слабких сторін і спектру можливих дій для підвищення свого положення як у окремому сегменті споживачів, так і на ринку в цілому. Основне завдання підприємства роздрібної торгівлі на конкурентному ринку – це створення стійких переваг, що допомагають завоювати споживачів (режим роботи, постійне підвищення якості асортименту продукції, що продається у торговельній мережі, розширення асортименту продукції, відповідно, підвищення рівня задоволеності споживача, стимулювання покупця до здійснення наступних покупок продукції визначеного підприємства).

Перевага досягається завдяки наявності асортименту, який за своїми характеристиками або рівнем сервісного обслуговування перевершує пропозиції конкурентів, постійному контролю якості товарів, що продаються у торговельній мережі (походження, термін зберігання та ін.), постійному підтриманню мінімального асортименту товарів для задоволення потреб споживача. Формування відмінних переваг дає змогу стабілізувати або збільшити частку ринку, отримати прибуток і випередити конкурентів або втримати свою позицію лідера.

Концепція управління асортиментною політикою підприємства передбачає наступний комплекс дій: аналіз ринку товарів і сучасних брендів; аналіз комунікації та логістики; юридичне забезпечення; конкурентне середовище; умови та швидкість постачання товарів; продаж та гарантійне обслуговування. Підвищення конкуренції між підприємствами потребує комплексного підходу до процесу управління асортиментною політикою, що у ринковій економіці гарантує стабільне місце на ринку та підвищення прихильності споживачів.

Споживчий попит є основним фактором, який впливає на формування асортименту і направлений на максимальне задоволення попиту населення і разом з цим – на активний вплив на попит в сторону його розширення. Формування асортименту і споживчий попит в своєму розвитку взаємозв'язані.

Суттєвим фактором формування асортименту є ціна товару. Покупець обов'язково визначає для себе граничну ціну або діапазон цін, в границях якого він збирається заплатити за покупку. Тому одним із критеріїв раціонального формування асортименту товарів на підприємстві є забезпечення співставлення товарів з різною ціною. Формування асортименту товарів на підприємствах роздрібної торгівлі дозволяє забезпечити задоволення споживчого попиту, підвищення економічної ефективності підприємства і рівня обслуговування населення. Від складу і своєчасного оновлення асортименту

товарів у фірмі в значній мірі залежить ступінь задоволення попиту, витрати потреб населення, які пов'язані з купівлею товарів. Відсутність окремих товарів, їх вузький або нестабільний асортимент, що не відповідає запитам покупців, породжують незадоволений попит, збільшуючи витрати часу населення на пошук необхідних товарів, негативно відбивається на економічній ефективності. Тому при формуванні асортименту товарів важливою вимогою є максимальне задоволення попиту покупців при мінімальних витратах часу на здійснення покупки і забезпечення ефективної роботи фірми [8].

Формування асортименту також залежить від асортиментного переліку товарів. Розробка кожним конкретним торговельним підприємством асортиментного переліку товарів і здійснення контролю його дотримання веде до кращого обслуговування покупців цільового ринку і створення стійкого асортименту. У випадку виявлення відсутності в продажу товарів, які передбачені асортиментом, підприємство повинно приймати заходи з їх постачання у відділ продажу.

Наявність асортиментного переліку дозволяє не тільки раціонально регулювати асортимент товарів, але й систематично контролювати його повноту і стабільність. Відсутність асортиментної політики веде до нестійкої структури асортименту через вплив випадкових або змінних факторів, втрати контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів. Поточні рішення, які приймаються керівником в таких випадках, нерідко базуються виключно на інтуїції, а не на тверезому розрахунку з урахуванням довгострокових інтересів.

Добре продумана асортиментна політика не лише дозволяє оптимізувати процес оновлення товарного асортименту, але й слугує керівництву підприємства свого роду вказівником загальної спрямованості дій, дає змогу контролювати ситуації, які виникають у ході торговельної діяльності.

Висновки. Асортиментна політика є сферою діяльності керівника й фахівців підприємства, що представляє собою сукупність принципів, стратегій і методик, що приводять до формування оптимального асортименту товарів з погляду підвищення ефективності діяльності підприємства й задоволення потреб покупців. Відсутність асортиментної політики призводить до нестійкої структури асортименту через вплив випадкових чи поточних факторів, втрату контролю над конкурентоспроможністю і комерційною ефективністю товарів. Наведені групи факторів з різним рівнем інтенсивності та у різних напрямах впливають на формування ефективної асортиментної політики, їх вплив дещо модифікується залежно від специфіки діяльності торговельних підприємств. Однак мобілізація усіх факторів та забезпечення їх узгодженості та взаємодоповнення дадуть змогу не лише сформувати ефективну асортиментну політику конкретного підприємства, але й сприятимуть якісно новому рівню розвитку підприємницької діяльності в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балабанова Л.В. Маркетинг підприємства: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Л.В. Балабанова, В.В. Холод, І.В. Балабанова. – Донецьк: ДонНУЕТ, 2010. – 599 с.
2. Берман Б. Розничная торговля: стратегический подход / Б. Берман, Дж. Эванс; пер. с англ. – М., 2003. – 1183 с.
3. Близнюк С.В. Маркетинг в Україні: проблеми становлення та розвитку: [монографія] / С.В. Близнюк. – К.: Політехніка, 2003. – 384 с.
4. Гаркавенко С.С. Маркетинг: [підручник] / С.С. Гаркавенко. – К.: Лібра, 2002. – 712 с.
5. Кардаш В.Я. Маркетингова товарна політика: [підручник] / В.Я Кардаш. – К.: КНЕУ, 2010. – 240 с.

УДК 005.32:331.101.3

Лойко Д.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства
Київського національного університету технологій та дизайну

Кияшко А.Ю.
магістр
Київського національного університету технологій та дизайну

УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

IMPROVEMENT SYSTEM MOTIVATION ON THE INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання удосконалення системи мотивації праці на промислових підприємствах, що охоплює ряд послідовно виконуваних етапів: встановлення систем і форм оплати праці, вибір системи додаткової мотивації праці. Виділено мотиваційні чинники: гроші, кар'єрне зростання, визнання, самовираження та самореалізація, які в різних випадках можуть бути як мотиваційними, так і демотиваційними чинниками. Розглянуто сутність зарубіжних систем мотивації праці працівників та досвід зарубіжних підприємств. За результатами узагальнення передового зарубіжного досвіду мотивації праці запропоновано шляхи вдосконалення мотивації працівників на вітчизняних підприємствах

Ключові слова: промислове підприємство, персонал, система мотивації праці, стимулювання, зарубіжний досвід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы совершенствования системы мотивации труда на промышленных предприятиях, которая охватывает ряд последовательно выполняемых этапов: установление систем и форм оплаты труда, выбор дополнительной системы мотивации. Выделены мотивационные факторы: деньги, карьерный рост, признание, самовыражение и самореализация, которые в различных случаях могут выступать как мотивационными факторами, так и демотивационными. Рассмотрена сущность зарубежных систем мотивации труда работников и опыт зарубежных предприятий. По результатам обобщения передового зарубежного опыта мотивации труда предложены пути совершенствования мотивации труда работников на отечественных предприятиях.

Ключевые слова: промышленное предприятие, персонал, система мотивации труда, стимулирование, зарубежный опыт.

ANNOTATION

The article deals with the improvement of motivation in industrial, covering a number of successively performed stages: installation of form and compensation of employees, the choice of extra motivation. Highlight motivational factors: money, career development, recognition, self-expression and self-realization, which in various cases can be both motivational factors as well as factors that are not motivational. The essence of foreign workers motivation and experience of foreign companies. As a result of generalization of advanced foreign experience motivation suggested ways to improve employee motivation at the domestic enterprises.

Keywords: industrial enterprise, staff motivation system, encouraging, foreign experience.

Постановка проблеми. Реалії сучасної економіки України акцентують увагу науковців і практиків на необхідності ефективного управління підприємством. На нинішньому етапі розвитку нашої країни вирішення задач, які стоять перед підприємством, можливе лише за умови створення належної мотиваційної основи, здатної спонукати персонал підприємств до ефективної діяльності. Одним із головних факторів, що забезпечує розвиток підприємства, в сучасних умовах стає оптимізація системи мотивації праці персоналу. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє отримати значне зростання продуктивності та ефективності праці, сприяє підвищенню рівня капіталізації організації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика мотивації праці розглянута в багатьох наукових роботах таких відомих вчених, як: К. Альдерфер, В. Врум, Ф. Герцберг, Д. Мак-Грегор, Д. Мак-Клелланд, А. Маслоу та ін. Серед вітчизняних вчених вагомий внесок у розвиток проблем мотивації праці зробили: В. Абрамов, Д. Богиня, А. Грішнова, Г. Дмитренко, М. Дороніна, А. Єськов, І. Завадський, М. Карлін, А. Колот та ін. У роботах даних авторів досліджено теоретичні та практичні проблеми мотивації праці, проте недостатньо висвітленими досі залишаються проблеми побудови системи мотивації праці, узгодження інтересів різних груп їх носіїв на промисловому підприємстві в сучасних умовах господарювання, визначення рівня її якості, вибір значущих складових даної системи. Відсутність цілісного уявлення про мотиваційні фактори трудової діяльності обумовлюють необхідність подальших досліджень щодо удосконалення системи мотивації праці.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В практиці вітчизняних підприємств переважають традиційні матеріальні стимули, не приділяється належна увага нефінансовим системам мотивації, здійснюється механічне перенесення елементів американських та західноєвропейських систем мотивації на український ґрунт, що в цілому формує недостатньо ефективні системи мотивації. Тому проблеми, пов'язані із розвитком та удосконаленням систем мотивації праці, набувають в сучасних умовах особливої гостроти та актуальності.

Мета статті полягає у розробці наукових та методичних рекомендацій щодо підвищення ефективності управління результатами діяль-

ності підприємства шляхом удосконалення системи мотивації праці на підприємстві.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розвиток ринкових відносин вимагає від суб'єктів господарювання підвищення ефективності діяльності, досягнення більш високого рівня конкурентоспроможності. Одним із головних факторів, що забезпечує підвищення продуктивності праці, стає оптимізація системи мотивації праці персоналу. Саме орієнтація на людський фактор дозволяє підвищити ефективність праці та сприяє підвищенню рівня капіталізації організації.

Використання ефективної мотиваційної моделі на підприємстві забезпечує зацікавленість працівників у підвищенні продуктивності праці та в повній реалізації свого творчого потенціалу. Ринкові форми господарювання відкривають широкі можливості для практичного використання різних методів мотивації, і не лише матеріального стимулювання. Удосконалення системи мотивації праці на промислових підприємствах охоплює ряд послідовно виконуваних етапів.

1. Вибір форм і систем заробітної плати є початковим етапом при формуванні системи мотивації праці персоналу. На кожному підприємстві може існувати як одна, так і декілька систем оплати праці. Найпоширенішими формами оплати праці промислових підприємств є наступні: погодинна, погодинно-преміальна, пряма відрядна, відрядно-преміальна, непряма відрядна. Тарифна система заробітної плати на промисловому підприємстві базується на системі державних нормативів, що встановлюють вихідні розміри оплати праці, що дає можливість виплачувати заробітну плату працівникам не нижче рівня державних підприємств.

2. Побудова системи додаткової мотивації є необхідною для окремих аспектів трудової активності працівників. Ця система використовує різні форми – преміювання за поточні результати господарської діяльності, доплати і надбавки, різні одноразові заохочення за результати праці, преміальні виплати за підсумками роботи за рік та ін. Система додаткової мотивації повинна бути узгодженою із стратегічним планом розвитку підприємства та передбачати стимулювання робітників за ті аспекти трудової діяльності, які сприяють подальшому розвитку підприємства. Наприклад, за розробку та патентування різних винаходів, корисних моделей, промислових зразків, за знання іноземної мови та ін.

Оцінка сучасної системи мотивації персоналу надає можливість привести ті чинники, які є незадовільними для більшості промислових підприємств України, а саме: санітарно-технічні умови праці; незадоволення працею підлеглих, колег; можливість самореалізації (з боку робітників адміністративного апарату); рівень заробітної плати (з боку робітників виробничої діяльності). Ці проблеми та потреби персоналу спонукають до визначення та знаходження різних інструментів для вдосконалення системи мотивації праці на промислових підприємствах.

Зарубіжні та вітчизняні вчені виділяють велику кількість мотиваційних чинників, а саме: гроші, кар'єрне зростання, слава, визнання, самовираження та самореалізація. Безумовно, гроші є найбільш очевидним і найбільш часто використовуваним засобом для стимулювання. З одного боку, вони є потужним засобом мотивації, а з іншого – можуть виступати чинником демотивації. На думку О. Берга, нестача грошей може спричиняти незадоволеність роботою, але їх достатня кількість сама по собі не приносить тривалого задоволення [1].

Система мотивації в Україні, враховуючи соціально-економічний стан країни в цілому, дає підстави стверджувати, що система мотивації знаходиться у кризовому стані. Це пов'язано з поганим матеріальним становищем громадян та з нечіткими орієнтирами в системі мотивів до праці. Тому в основному перевага віддається матеріальному стимулюванню, а значення нематеріального стимулювання відводиться на другий план. Мотивуюча сила заробітку на українських підприємствах постійно зростає. Працівник прагне правильно і якісно зробити свою роботу і отримати за це гроші, це і є його мотивацією. І якщо вона його не спонукає до роботи, то підприємство наймає іншого. Тому щоб забезпечити залученість працівників та підвищити мотивацію і, що є ще більш важливим, надати змогу персоналу перетворити залученість на продуктивність, підприємству слід використовувати нові інноваційні методи мотивування, враховуючи зарубіжний досвід.

Характерною особливістю систем зарубіжних компаній є те, що вони приділяють належну увагу методам як матеріального, так і нематеріального стимулювання. Серед матеріальних методів застосовується система пільг (медичний та соціальні пакети, оплата проїзду, надбавки на утримання сім'ї, оплату стоянки автомобіля, путівки на відпочинок, харчування), премії при одержанні компанією великого прибутку, позику на купівлю житлових будинків під низький відсоток. Така система характерна для Японії і забезпечує працівникам сприятливий психологічний клімат [2].

У США використовуються колективні системи преміювання. Такий метод стимулює цілу групу працівників і зацікавлює їх у кінцевому результаті своєї діяльності, оскільки колективну премію розподіляють між працівниками залежно від особистого внеску.

У Французькій моделі преміювання відбувається залежно від ефективності праці працівника. Перевагою такого методу є те, що працівник не тільки поінформований про загальний стан підприємства, а й має змогу самостійно впливати на свій заробіток активною участю у роботі підприємства.

Шведська модель спрямована на регулювання рівня заробітної плати у низькооплачу-

ваних категорій персоналу. Тобто однаковий рівень підвищення заробітної плати сприятиме мотивуванню робітників до ефективної роботи.

Сучасна практика зарубіжних і деяких українських підприємств свідчить, що для працівників, і перш за все працюючої молоді, спонукальним мотивом до праці на перший план висувається нематеріальна мотивація.

Як приклад можна привести компанію «Промкабель – Електрика» – один із двох лідерів на ринку кабельної, електротехнічної продукції, що має представництво на всій території України. Головне завдання, що стоїть перед підприємством у системі стимулювання, є створення таких умов, при яких працівники будуть мотивовані на досягнення значних особистих цілей та цілей компанії. Працівники мають можливість навчатися за рахунок компанії і ходити на різні тренінги, які дають можливість використовувати свої знання і навики не тільки на роботі, але й в повсякденному житті. Як, наприклад, тренінг по навчанню ведення переговорів. Особливістю підбору персоналу на цьому підприємстві є те, що персонал часто обирається серед випускників університету або тих, хто ще не працював, оскільки в них немає стереотипів і вони швидко сприймають психологію, стиль роботи і мислення. Це забезпечує функціонування підприємства як єдиного злагодженого механізму, а наймані працівники, переймаючи досвід і знання своїх керівників, можуть реалізувати себе як спеціалісти своєї справи.

Ще одним прикладом для наслідування серед зарубіжних підприємств є компанія Semco, що займається випуском промислового обладнання. Це єдина у своєму роді компанія, де влада належить її співробітникам, які самостійно обирають собі керівників, визначають тривалість свого робочого дня і навіть розмір заробітної плати. Філософія компанії така: «Дайте людям можливість робити те, що їм хочеться, і в довгостроковій перспективі їх успіхи перевершать їх невдачі» [3]. Робота виробничих підрозділів організована за принципом взаємодіючих самоуправляючих робочих груп у складі 6–10 чоловік. Фонд заробітної плати для кожної такої групи визначався раз у півроку, виходячи з досягнутих нею результатів. Тобто працівники мають повну свободу у своїх діях і в той же час зацікавлені у результатах своєї діяльності задля одержання прибутку і кар'єрного росту. Ще одним фактором мотивування є стимуляція робітників часткою прибутку, отриманої за рахунок росту продуктивності праці й досягнення економії витрат. Перехід на вільний графік роботи сприяв взаємозамінності співробітників. Тобто у них з'явився реальний стимул переймати досвід один в одного, щоб мати можливість час від часу відлучатися у своїх справах, знаючи, що справа від цього не постраждає. Значна увага на підприємстві приділяється санітарно-гігієнічним умовам праці. Більша частина офісних площ Semco припадає на просторі, повні світла зали з мінімум стін, перегородок і максимум вікон і вільного простору [4]. Така система одночасно гарантує свободу від диктату зі сторони колективу і дає можливість кваліфікованим працівникам заробляти стільки, скільки вони можуть.

Ще одним сучасним способом удосконалення мотивації є мотивація вільним часом, або модульна система компенсації вільним часом. Особливість її в тому, що розходження в навантаженні працівників, які обумовлені роботою в різний час доби і дні тижня, компенсуються наданням вільного часу, а не грошовими надбавками. Ця форма мотивації ще не одержала поширення в практиці українських підприємств, але досвід використання її зарубіжними фірмами свідчить про необхідність її впровадження. Використання гнучких форм зайнятості (гнучкий графік роботи, скорочений робочий день, надання відгулів, збільшення відпустки, та ін.) надає можливість працівникам раціонально розподіляти свій час роботи й відпочинку.

Сучасні українські підприємства найчастіше використовують премії та невеликі виплати на свята. Дані методи не відзначаються високою ефективністю, тому варто використовувати досвід зарубіжних компаній. Найефективнішим буде комплексне використання запропонованих методів. Індивідуальний підхід до кожного працівника підприємства, врахування його потреб та інтересів дозволить керівникові без значних фінансових витрат підвищити ефективність роботи підприємства, утримати і залучити нові висококваліфіковані кадри.

Отже, сучасним промисловим підприємствам для удосконалення своєї системи мотивації праці, для успішної і злагодженої роботи слід використовувати комплекс методів як матеріального, так і нематеріального стимулювання (рис. 1).

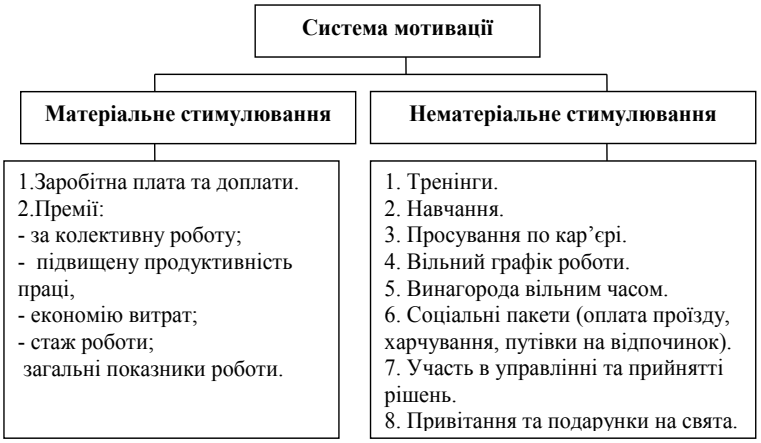


Рис. 1. Методи удосконалення системи мотивації праці.
Джерело: розроблено авторами

За проведеним узагальненням передового зарубіжного досвіду мотивації праці доцільно запропонувати наступні шляхи вдосконалення мотивації працівників на вітчизняних підприємствах:

– частіше використовувати нематеріальне стимулювання: грамоти за досягнення успіхів, похвальні листи, усні компліменти та похвалу тощо;

– впровадити корпоративну культуру: запровадити подарунки на свята, частіше реалізовувати спілкування працівників між собою та безпосередньо з керівництвом різних рівнів, проводити більше корпоративних свят та спортивних змагань;

– створити таку робочу обстановку, яка базувалася б на відкритості і повазі та сприяла розкриттю здібностей кожного працівника;

– поліпшити умови праці працівників, надавати їм соціальні пакети послуг;

– розширювати повноваження працівника, давати йому більше свободи та дозволяти брати участь у прийнятті рішень;

– налагодити систему винагород, особливо винагороду вільним часом, це допоможе утримати співробітників від формування навички марного витрачання часу і дозволить співробітнику більше витрачати часу на себе і свою сім'ю;

– проводити навчання та тренінги, що надасть можливість працівникам добре проявити себе в результатах роботи.

Висновки. В Україні рівень мотивування працівників ще відстає від рівня розвинених країн, що також відображається на стані її економіки. Тому слід зауважити, що керівництву необхідно орієнтуватися на високорозвинені країни і використовувати подібні інструменти мотивування, коригуючи їх під власних працівників. Детальне вивчення досвіду формування системи мотивації в інших країнах, аналіз існуючої системи стимулювання на українських підприємствах, що часто зводиться тільки до регулювання оплати праці, дозволяє розробити та впровадити в практику нові підходи удосконалення трудової діяльності на українських підприємствах за такими напрямками: застосування як матеріальних, так і нематеріальних форм стимулювання працівників, що передбачає оплату праці, різні системи участі в прибутках, системи колективного преміювання, індивідуалізацію заробітної плати, моральні стимули, стимулювання працівників, які займаються творчою працею, шляхом застосування вільного графіка роботи, гуманізації праці, кар'єрний та професійний ріст, соціальні пільги для співробітників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берг О. Мотивация на ура / О. Берг [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.hr-portal.ru/article/motivaciya-na-ura.
2. Рукасов С.В. Аналіз систем мотивації персоналу з урахуванням досвіду провідних країн світу / С.В. Рукасов // Вісник Хмельницького нац. ун-ту. – 2009. – № 5. – С. 93–96.
3. Лазарєв С.В. Японський варіант управління мотивацією праці персоналу / С.В. Лазарєв, Н.С. Лазарєв // Мотивація і оплата праці. – 2013. – № 1. – С. 48–53.
4. Андреева Е. Компании, у которых есть чему поучиться / Е. Андреева. – К.: Стандарт, 2004. – 296 с.

УДК 658.26:664

Ляшкевич О.Ю.
аспірант
Вінницького національного аграрного університету

ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИКОРИСТАННЯМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

CONTENT AND STRUCTURE OF ORGANIZATIONAL-ECONOMIC MECHANISM OF ENERGY RECOVERY REGULATION IN AGRICULTURAL ENTERPRICES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність понять «господарський механізм», «економічний механізм енергозбереження», «організаційно-економічний механізм (ОЕМ)». Розроблено структуру ОЕМ енерговикористання підприємств сільського господарства та визначені його основні завдання. Детальну увагу приділено складовим елементам ОЕМ енерговикористання в сучасних умовах господарювання сільськогосподарських підприємств.

Ключові слова: організаційно-економічний механізм, енергетичні ресурси, сільське господарство, енерговикористання, енергозбереження.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятий «хозяйственный механизм», «экономический механизм энергосбережения», «организационно-экономический механизм (ОЭМ)». Разработана структура ОЭМ энергопотребления предприятий сельского хозяйства и определены его основные задачи. Уделено внимание составляющим элементам ОЕМ энергопотребления в современных условиях хозяйствования сельскохозяйственных предприятий.

Ключевые слова: организационно-экономический механизм, энергетические ресурсы, сельское хозяйство, энергопотребление, энергосбережение.

ANNOTATION

The article considers the nature of such concepts as «economic mechanism», «economic mechanism of energy conservation», «organizational and economic mechanism (OEM)». The main task is a development of structure of the OEM of using energy of agriculture enterprises. Detailed attention is given to the constituent elements of OEM-using energy in the contemporary economy of agricultural enterprises

Keywords: organizational and economic mechanism, energy resources, agriculture, using energy, energy saving.

Постановка проблеми. Висока енергоємність українського агровиробництва провокує загострення питань енергоефективності АПК. Для вирішення питань зменшення енергоємності продукції сільського господарства необхідним є застосування комплексу організаційних, економічних, технічних засобів і програмно-методичного забезпечення. Це у сукупності дасть змогу здійснювати управління виробничим процесом таким чином, аби споживати лише мінімально необхідну кількість паливно-енергетичних ресурсів для виробництва визначеної кількості продукції. Отже, можна говорити про удосконалення організаційно-економічного механізму використання паливно-енергетичних ресурсів. Тому автор статті ставить за мету дослідити сутність визначення організаційно-економічного механізму використання паливно-енергетичних ресурсів підприємств сільського господарства.

Сутність організаційно-економічного механізму знаходить різне відображення в поглядах таких науковців, як Мочерний С.В. [1], Райзберг Б.О. [2], Москаленка В.П. [3], Полозова Т.О. та Овсюченко О.М. [4], Лисенко Ю. та Єгоров П. [5] та ін. Що стосується деталізації та аналізу складових механізму саме енергозбереження, це питання широко висвітлено в працях Т.М. Афоченкової [9] та І.В. Сизонової [11].

Мета статті полягає у теоретичному обґрунтуванні сутності організаційно-економічного механізму управління енерговикористанням сільськогосподарських підприємств, його практичних засад та основних завдань в процесі енергозбереження. Та спершу спробуємо дослідити теоретичні аспекти господарського механізму загалом та організаційно-економічного механізму зокрема.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність категорії «господарський механізм» визначає Мочерний С.В. [1], який характеризує його як систему основних форм, методів, важелів використання економічних законів, розв'язання протиріч суспільного виробництва, а також формування потреб, створення системи стимулів і узгодження економічних інтересів основних класів і соціальних груп. Більш містке і конкретне поняття категорії «господарський механізм» формулюють Райзберг Б.О. та ін. Вони визначають цю категорію як «сукупність організаційних структур і конкретних форм і методів управління, а також правових форм, за допомогою яких реалізуються діючі в конкретних умовах економічні закони, процес відтворення». Автори також вважають, що таке визначення більш цілеспрямовано відбиває сутність функціонування господарського механізму стосовно до підприємства [2].

Для визначення характеристик господарського механізму підприємства в цілому слід розглядати окремо його складові, кожна з яких, окремо одна від одної, представляє собою відповідний механізм: економічний, організаційно-адміністративний, правовий, соціальний. При цьому Москаленко В.П. пропонує розглядати економічний механізм підприємства

«...як одну зі складових його господарського механізму. Він являє собою сукупність економічних методів, способів, форм, інструментів, важелів діяння на економічні відносини і процеси, що відбуваються на підприємстві» [3].

У своїй роботі [4] Полозова Т.О. та Овсюченко О.М. припустили, що організаційно-економічний механізм є підмеханізмом економічного механізму, який, в свою чергу, є складовою господарського механізму підприємства в цілому. Лисенко Ю. та Єгоров П. [5] організаційно-економічний механізм визначають як «систему формування цілей і стимулів, що дозволяє перетворювати в процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства у рух засобів виробництва та його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів». Карпенко О.О., Семиволос І.І. у своїй праці [6] зобразили цілий ряд синонімів до терміну «організаційно-економічний механізм», які використовуються в економічній теорії (табл. 1).

Таблиця 1

Дефініції основних понять

Поняття	Визначення
Господарський механізм	комплекс органічно взаємозалежних форм, методів, засобів, структур, нормативів та інших важелів господарювання, призначених для реалізації задач і досягнення цілей виробничої системи
Економічний механізм	сукупність методів і засобів впливу на економічні процеси та їх регулювання
Організаційний механізм	інтеграційний фактор або сукупність факторів, що поєднують функціонування всіх автономних елементів у рамках цілого
Механізм управління	сукупність форм, структур, методів і засобів управління, об'єднаних спільністю мети, за допомогою яких здійснюється узгодження суспільних, групових і особистих інтересів, забезпечуються функціонування і розвиток підприємства як соціально-економічної системи
Організаційно-економічний механізм	система формування цілей і стимулів, які дозволяють перетворити у процесі трудової діяльності рух матеріальних і духовних потреб членів суспільства на рух засобів виробництва і його кінцевих результатів, спрямованих на задоволення платоспроможного попиту споживачів

Джерело: [6]

Кушнірук В.С. [7] вважає, що серцевиною господарської діяльності є організаційно-економічний механізм, який становить систему організаційних та економічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробничих систем та спрямований на свідоме використання економічних законів і досягнення поставлених стратегічних цілей суб'єктами підприємницької діяльності. Слід зазначити, що з даним визначенням можна погодитись, оскільки воно досить широко охоплює головні групи складових поняття. На думку автора, при визначенні поняття недостатньо обмежуватись лише згадуванням форм та методів господарювання, бо вони недостатньо розкривають склад й сутність організаційно-економічного механізму управління підприємством. Застосування організаційно-економічного механізму не завжди призводить до підвищення ефективності діяльності підприємства, бо останнє залежить насамперед від якості управління господарюючим суб'єктом, або, зокрема, виробничою чи торговельною системою.

Серед різноманіття організаційно-економічних механізмів є організаційно-економічний механізм енергозбереження.

Так, Афонченкова Т.М. [8] визначає економічний механізм енергозбереження як «сукупність заходів, що забезпечують максимально ефективне використання енергетичного потенціалу при мінімальних питомих витратах енергії на виробництво одиниці продукції». Цей механізм передбачає:

– створення фондів енергозбереження для фінансової підтримки енергозберігаючих проектів на загальнодержавному й регіональному рівнях;

– стимулювання виробництва енергозберігаючого устаткування шляхом надання кредитів, дотацій, пільгового оподатковування на початковий період виробництва для забезпечення більш швидкого нарощування темпів його виробництва;

– проведення аудитів енергоємного виробництва, введення стандартизації й системи нормування при використанні енергоресурсів;

– залучення закордонних інвестицій в енергозбереження.

Інтенсифікація процесів енергозбереження, що є метою впровадження економічного механізму енергозбереження в господарську практику, передбачає використання комплексу ефективних заходів, направлених на зниження питомих витрат енергоресурсів на виробництво продукції та підвищення продуктивності праці.

Економічний механізм енергозбереження повинен мати яскраво виражений стимулюючий характер з використанням економії коштів, яка досягається у результаті підвищення енергоефективності виробництва сільськогосподарської продукції [9].

На думку Сизонової І.В. [10], економічний механізм енергозбереження повинен включати в себе такі складові:

– державне регулювання аграрного енергоспоживання;

– удосконалення організаційно-економічних механізмів господарювання;

– оптимізація технічного та технологічного потенціалу;

– застосування нетрадиційних та відновлюваних енергетичних ресурсів.

На основі досліджених матеріалів визначаємо структуру організаційно-економічного механізму управління енерговикористанням сільськогосподарських підприємств.

1. Економічні складові:

– *зовнішні* (ціноутворення, кредитування, фінансування, оподаткування, страхування, бюджетування та ін.);

– *внутрішні* (розрахунок рентабельності, прибутковості, ефективності використання енергоресурсів; планування та облік обсягів споживання енергоресурсів).

2. Організаційні складові:

а) *зовнішні:*

– удосконалення правових та законодавчих основ ефективного використання паливно-енергетичних ресурсів;

– розробка та локальне впровадження програм енергозбереження для підприємств сільського господарства;

– інформаційно-пропагандистська політика популяризації енергозбереження у сільському господарстві;

б) *внутрішні:*

– вивчення і впровадження передового досвіду по виконанню режиму економії енергоресурсів;

– локальне впровадження системи регулювання раціонального використання ресурсів.

3. Організаційно-технічні складові:

– впровадження енергоефективних заходів;

– використання енергозаощаджуючих технологій та альтернативних джерел енергії.

Також слід зазначити, що вплив на формування ОЕМ здійснює ринковий механізм саморегулювання (рис. 1).

Спробуємо докладніше описати складові організаційно-економічного механізму використання паливно-енергетичних ресурсів для підприємств сільського господарства.

Що стосується *зовнішніх* ***економічних складових*** ОЕМ, то перш за все визначальним фактором впливу для підприємства є особливості ціноутворення на ринку енергоресурсів. Тому варто зазначити, що ціни у видобувних галузях промисловості формуються під впливом великого числа факторів, до яких можна віднести витрати на виробництво, співвідношення попиту і пропозиції, вплив цін світового ринку, регулюючу роль держави, особливості інвестиційної політики та ін. На разі ціни в даних галузях не формуються на ринкових умовах, хоча робляться спроби введення елементів конкуренції між окремими видобувними підприємствами. Фактично ціни відображають витрати та інфляційні очікування виробників, тобто практично байдужі до динаміки попиту і характеризуються постійним зростанням. На пропозицію енергоресурсів впливає також багато інших чинників, перш за все рівень світових цін, поведінка нафтових і газових компаній, технологічні чинники, а також ряд факторів випадкового характеру, включаючи військові дії в регіонах видобутку енергоресурсів. Одним з важливих факторів, що визначає рівень пропозиції, є ціни. Вони впливають на видобуток через рішення підприємств. Рівень цін впливає на розмір одержуваних підприємством доходів і, відповідно, на фінансові можливості для здійснення інвестицій. Важливу роль при прийнятті рішень про інвестиції відіграють геологічні умови, податкова система, політичні чинники [11].

Рис. 1. Організаційно-економічний механізм управління енерговикористанням сільськогосподарських підприємств

Джерело: авторська розробка

Що стосується *фінансування, кредитування, бюджетування*, на жаль, в Україні не мають місце програми фінансування, відповідні до діючих програм провідних країн світу. Мова йде про приватні фонди, які створюються спільно підприємствами та інвесторами; державні фонди, які спрямовані на впровадження енергозаощаджуючих технологій; фонди, що створюються за рахунок відповідних податків (енергетичних та екологічних) тощо.

Стосовно процесу кредитування сільськогосподарських підприємств України, слід додати, що стримуючим фактором в даному випадку є існуючі умови залучення банківських коштів. Так, наприклад, процедура отримання банківського кредиту вимагає виконання цілого ряду умов: наявність заставного майна, порука, оплата значної частини вартості об'єкта покупки за рахунок власних коштів і т.ін. та основним бар'єром банківського сектору є високі відсоткові ставки (коливається в діапазоні від 25–30% у гривні на термін в середньому 5–7 років), що значно зменшують економічну ефективність від впровадження енергоефективних технологій. Отже, не кожен позичальник в змозі їх виконати. Проте ускладнень додають ті обставини, що ймовірність отримання банківської позики зростає для уже успішно існуючих підприємств з метою заміни застарілого обладнання та технологій на сучасні й більш ефективні. Важливу роль тут повинна відіграти держава для забезпечення доступу вітчизняних підприємств до дешевих фінансових ресурсів.

Система оподаткування є одним із найбільш впливових факторів на величину енергетичного потенціалу сільськогосподарських підприємств. *Пільгове оподаткування* сфери енергозбереження, згідно з чинним законодавством України, передбачає надання податкових пільг підприємствам – виробникам енергозберігаючого обладнання, техніки і матеріалів, засобів вимірювання, контролю та управління витратами паливно-енергетичних ресурсів, обладнання для використання нетрадиційних та поновлюваних джерел енергії; надання податкових пільг підприємствам, які використовують устаткування, що працює на нетрадиційних та поновлюваних джерелах енергії (табл. 2).

Внутрішні ***економічні складові*** ОЕМ визначають процес виробництва сільськогосподарської продукції, що великою мірою залежить від вартості енергоносіїв. Визначення реальної, справедливої енергетичної вартості має важливе значення для визначення внутрішніх резервів скорочення собівартості, паритетного ціноутворення. Можна припустити, що об'єктивне визначення енергоємності виробництва має вплив на собівартість сільськогосподарської продукції, а через ціну – на прибутковість [14]. Висока собівартість продукції призводить до суттєвого скорочення або навіть від'ємного прибутку у виробництві та, відповідно, впливає на зменшення обсягів інвестиційних ресурсів і призупиняє техніко-технологічне оновлення виробництва, призводить до старіння устаткування (в т. ч. енергетичного) і зниження рівня енергетичної безпеки підприємства. Відтак, організація раціонального енерговикористання у сільському господарстві має ґрунтуватися на всебічно аргументованому механізмі економічної оцінки ефективності використання енергоресурсів [15]. Під економічною ефективністю використання енергії та паливно-енергетичних витрат розуміється здатність системи енергопостачання у процесі функціонування створювати економічний ефект (потенційна ефективність) і реальне створення такого ефекту (фактична ефективність). Кількісна характеристика системи енергопостачання з погляду зіставлення витрат і результатів функціонування дозволяє оцінити ефективність однієї системи в різних умовах, порівнювати ефективність різних сис-

Таблиця 2

Податкові пільги в сфері енергозбереження

Вид податкової пільги	Нормативно-правовий акт, яким передбачена податкова пільга	Опис податкової пільги	Об'єкти пільгового оподаткування
пільги при оподаткуванні податком на прибуток	ст. 158 Податкового кодексу України	звільнення від оподаткування 80% прибутку підприємств, отриманого від продажу на митній території України товарів власного виробництва	Обладнання та матеріали у сфері енергозбереження та альтернативної енергетики
пільги при оподаткуванні податком на додану вартість	п. 197.16 ст. 197 Податкового кодексу України	звільнення від оподаткування податком на додану вартість операцій з ввезення на митну територію України обладнання та матеріалів	
пільги при оподаткуванні ввізним митом	п. п. 14, 16 ч. 1 ст. 282 Митного кодексу України	звільнення від оподаткування ввізним митом	
пільги при оподаткуванні платою за землю	п. 276.6 ст. 276 Податкового кодексу України	сплата 25% податку на земельні ділянки	Об'єкти енергетики, які виробляють електричну енергію з відновлюваних джерел енергії

Джерело: розроблено автором на основі [12; 13]

тем між собою, визначити економічний ефект за визначений період [16].

Організаційні** зовнішні **складові ОЕМ. Законодавчі методи стимулювання енергозбереження в Україні передбачені лише для побутового сектору та бюджетних установ. Що стосується сільського господарства, то в цій галузі законодавство потребує доопрацювання. Пропозицією дієвого правового інструменту енергоефективності сільського господарських підприємств є:

– ініціювання проведення енергоаудиту підприємств (незалежно від обсягу використання ПЕР), за результатами якого неефективне використання енергоресурсів передбачає встановлення економічних санкцій (штрафів) та адміністративної відповідальності;

– удосконалення інвестиційних механізмів у сфері енергозбереження;

– створення мережі місцевих консультаційних центрів, завданням яких є просвітницька діяльність щодо реалізації проектів енергозбереження (у т. ч. у галузі сільського господарства); популяризація енергоощадних технологій; надання інформації щодо економічних механізмів стимулювання енергозбереження; реклама енергоефективного обладнання тощо.

Організаційні** внутрішні **складові ОЕМ полягають у формуванні системи регулювання раціонального використання ресурсів на підприємстві за допомогою різних методів управління:

– економічних – запровадження комплексу економічних санкцій (заохочень) для працівників у разі невиконання (виконання, перевиконання) ними вимог раціонального використання ресурсів на підприємстві;

– адміністративних – застосування заходів адміністративного впливу до порушників встановлених вимог;

– соціально-психологічних – морального стимулювання.

Причому перевага має бути надана саме економічним методам регулювання як найбільш дієвим в ринкових умовах.

Організаційно-технічні складові. В основі процесу впровадження організаційно-технічних заходів управління енерговикористанням підприємств сільського господарства лежить систематизація робіт і вихідних результатів та запровадження ряду енергоефективних заходів. Зокрема, зниження витрат палива та теплової енергії можна досягти за рахунок покращання герметизації термічного обладнання, застосування сучасних теплоізоляційних матеріалів та систем управління температурними режимами. Для отримання кращого ефекту необхідна також заміна металевих труб на пластмасові у системах водо-, тепло- та газозабезпечення. Також дієвими організаційно-технічними заходами на підприємствах є визначення переліку енергоємних машин і устаткування, що підлягає списанню як нераціональні, та так звана універсалізація тракторів, що здатна скоротити витрати палива на 20–25%. І, звичайно, необхідною умовою створення енергоефективного сільськогосподарського підприємства є застосування нетрадиційних та відновлюваних енергетичних ресурсів.

Таким чином, ефективне впровадження організаційно-економічного механізму використання паливно-енергетичних ресурсів сільськогосподарським підприємством дозволить вирішити такі основні завдання:

– стимулювати підприємців села до впровадження енергоефективних заходів шляхом удосконалення нормативно-правової бази енергозбереження, рекламно-просвітницької діяльності на місцях, розробки та впровадження місцевих програм з енергозбереження (з урахуванням сільськогосподарського сектору) та реалізації ряду зовнішніх економічних механізмів;

– проводити перманентний моніторинг виробничих і економічних проблем, вирішення яких може бути забезпечене шляхом раціонального використання ПЕР;

– створити систему мотивації працівників підприємства для реалізації заходів із раціонального використання енергоресурсів на всіх етапах життєвого циклу сільськогосподарської продукції, використовуючи ефективну систему економічних санкцій та заохочень;

– підвищити рівень якості продукції, організації виробництва та продуктивності праці за рахунок впровадження енергоощадних заходів, використання енергоефективного обладнання та альтернативних джерел енергії на підприємстві.

Висновки. Отже, сутність організаційно-економічного механізму управління енерговикористанням сільськогосподарських підприємств полягає у взаємодії системи організаційних, економічних та організаційно-технічних форм і методів ведення господарства, що спонукає до підвищення ефективності функціонування виробництва та спрямована на досягнення поставлених стратегічних цілей підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мочерний С.В. Економічна теорія для менеджерів: [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / С.В. Мочерний, В.М. Фомішина, О.І. Тищенко. – Херсон: ОЛДІ-плюс, 2006. – 624 с.
2. Райзберг Б.А. Современный экономический словарь / Б.А. Райзберг, Л.Ш. Лозовский, Е.Б. Стародубцева; 2-е изд. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 754 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ebk.net.ua/Book/Ses/eh/eh.htm.
3. Москаленко В.П. Финансово-экономический механизм промышленного предприятия: научно-методическое издание / В.П. Москаленко, О.В. Шипунова; под науч. ред. В.П. Москаленко. – Суми: Довкілля, 2003. – 176 с.
4. Полозова Т.В. Сутність організаційно-економічного механізму функціонування підприємств промисловості / Т.В. Полозова, Ю.В. Овсюченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://librar.org.ua/sections_load.php?s=business_economic_science&id=6558.

5. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
6. Карпенко О.О., Семиволос І.І. Організаційно-економічний механізм управління капіталом підприємства / О.О. Карпенко, І.І. Семиволос [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.google.com.ua/url?sa=t&rct=j&q=&esrc=s&source=web&cd=1&ved=0CB4QFjAAahUKEwjCntuUlYHJAhXFqXIKHRSHCeE&url=http%3A%2F%2Fwww.maritime.kiev.ua%2Fuploads%2FJurnal%2F1 (16_2013)%2F71.docx&usg=AFQjCNH307FmeUIbEjPQOMVoCzuxyUYT9g&sig2=4GF0EGTu8TgwxLYo9-jobw&cad=rjt.
7. Кушнірук В.С. Організаційно-економічний механізм ефективного ведення садівництва в аграрних підприємствах регіону: [монографія] / В.С Кушнірук, О.Ю. Єрмаков, О.В. Шебаніна; за ред. проф. О.Ю. Єрмакова. – Миколаїв: МДАУ, 2009. – 232 с.
8. Афонченкова Т.М. Економічний механізм енергозабезпечення агропідприємств: [монографія] / Т.М. Афонченкова. – К.: ННЦ ІАЕ, 2009. – 176 с.
9. Неміш П.Д. Сутність, оцінка та напрями підвищення ефективності механізму енергозбереження АПК // П.Д. Неміш // Інноваційна економіка. – 2013. – № 7. – С. 46–53.
10. Сизонова І.В. Енергетичний аналіз як передумова енергозбереження в сільському господарстві / І.В. Сизонова // Вісник ХНАУ. Серія «Економіка АПК і природокористування». – 2004. – № 2. – С. 210–214.
11. Механізм ціноутворення на ринку енергетичних ресурсів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrefs.com.ua/206498-Mehanizm-cenoobrazovaniya-na-rynke-energeticheskih-resursov.html.
12. Податковий кодекс України: Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI // Відомості Верховної Ради України. – 2011. – № 15–17. – Ст. 112.
13. Митний кодекс України від 13.03.2012 р. № 4495-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/4495-17.
14. Бондарчук А.В. Вплив енергоємності виробництва на формування цін на сільськогосподарську продукцію / А.В. Бондарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nauka.kushnir.mk.ua/?p=1944.
15. Федірець О.В. Наукові засади енергетичного менеджменту / О.В. Федірець [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://khntusg.com.ua/files/sbornik/vestnik_104/56.pdf.
16. Лір В.Е. Економічний механізм реалізації політики енергоефективності в Україні / В.Е. Лір, У.Є. Письменна; НАН України; Ін-т екон. та прогнозув. – К., 2010. – 208 с.

УДК 334.722.24

Малік Л.М.
кандидат економічних наук,
старший науковий співробітник
Національного наукового центру
«Інститут аграрної економіки»

ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМ В УКРАЇНІ

FEATURES AND TENDENCIES OF FAMILY FARMS DEVELOPMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено сучасний стан та особливості функціонування сімейних ферм в Україні. На основі проведеного дослідження визначено проблеми розвитку особистих селянських господарств, проаналізовано сучасну нормативно-правову базу ведення сімейного аграрного бізнесу. Обґрунтовано пропозиції щодо розвитку сімейних ферм в Україні. Запропоновано структуру бізнес-плану інвестиційного проекту зі створення молочної сімейної ферми для залучення коштів із зовнішніх джерел фінансування.

Ключові слова: сімейна ферма, особисте селянське господарство, молочна сімейна ферма, аграрний сектор економіки, інвестиційний проект, бізнес-план інвестиційного проекту.

АННОТАЦИЯ

В статье отражено современное состояние и особенности функционирования семейных ферм в Украине. На основе проведенного исследования определены проблемы развития личных крестьянских хозяйств, проанализирована современная нормативно-правовая база ведения семейного аграрного бизнеса. Обоснованы предложения по развитию семейных ферм в Украине. Предложена структура бизнес-плана инвестиционного проекта по созданию молочной семейной фермы для привлечения средств из внешних источников финансирования.

Ключевые слова: семейная ферма, сельское хозяйство, молочная семейная ферма, аграрный сектор экономики, инвестиционный проект, бизнес-план инвестиционного проекта.

ANNOTATION

The article reflects the modern condition and especially the functioning of family farms in Ukraine. On the basis of the study the problem of personal peasant farms is identified, the current legal and regulatory framework of conducting a family agricultural business is analyzed. The structure of the business plan of the investment project for creation of dairy family farm to raise funds from external sources of funding is proposed.

Keywords: family farm, agriculture, dairy family farm, agricultural sector, investment project, business plan of the investment project.

Постановка проблеми. Діяльність особистих селянських господарств (ОСГ) відіграє вагому роль у забезпеченні населення України продукцією сільського господарства. Передусім це стосується тваринницької продукції, де дана категорія господарств є домінуючою у виробництві яловичини і телятини (76,2%), баранини та козлятини (93,8%), програючи конкуренцію лише у виробництві курятини та яєць, які з недавніх часів покладені на промислову основу. Відповідно, місцеві ринки збуту переважно забезпечуються тваринницькою продукцією дрібнотоварних виробників.

Наближення України до продовольчого ринку Європейського Союзу передбачає переведення сільськогосподарського виробництва на вищий якісний рівень, що рано чи пізно поставить особисті селянські господарства перед вибором – залишатися відсталою формою ручного виробництва чи стати товарним сімейним господарством. Останнє передбачає додаткові витрати членів цих господарств, які будуть пов'язані насамперед із матеріально-технічним покращанням даних господарств та включення їх до організованого продовольчого ринку України.

Отже, з метою переведення особистих селянських господарств на товарну основу, необхідно створити відповідні умови, які б спонукали їх до добровільного включення в ринкову систему. У галузі тваринництва найбільш реальним шляхом задоволення таких вимог є створення сімейних ферм, які б відповідали європейським стандартам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними і практичними аспектами організації сімейних ферм займались відомі вітчизняні вчені О.М. Бородіна [1], В.П. Горьовий [2], В.М. Заєць [3], М.І. Кісіль [3; 4], М.М. Кропивко [4], Ю.О. Лупенко [3], П.М. Макаренко [5], М.Й. Малік [3], Л.Ю. Мельник [5], О.М. Онищенко [6], М.Г. Павличенко [7], І.В. Прокопа [1], О.М. Шпичак [8], М.Г. Шульський [9], В.В. Юрчишин [10] та ін.

В Україні функціонує 1 млн. сімейних ферм. Однак вони й досі не мають статусу юридичної особи через відсутність відповідного законодавства. Натомість в Європі малі форми господарювання успішно розвиваються, у тому числі завдяки фінансовій підтримці держави, що забезпечує їхню конкурентоспроможність, високу якість сільськогосподарської продукції та її безпечність.

Особисті селянські господарства, зауважує професор О.М. Бородіна, є найчисельнішими представниками сімейного типу господарювання в аграрному секторі економіки України, тож виникла об'єктивна необхідність забезпечити створення правових, економічних та соціальних передумов їх трансформації в сімейні фермерські господарства [1, с. 1].

Мета статті полягає у висвітленні проблем та особливостей функціонування й розвитку сімейних ферм в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У діяльності особистого селянського господарства зазвичай беруть участь члени родини, тому такі ферми доцільно створювати на основі їхньої праці. Особливістю особистого селянського господарства є не лише ведення спільної господарської діяльності усіма членами селянської родини та використання спільної власності, а й розподіл виробленої продукції чи отриманого доходу відповідно до вкладу кожного члену родини, які водночас є рівноправними власниками усього виробництва. При цьому у пікові періоди або у разі іншої необхідності на сімейній фермі може використовуватися також і праця найманих працівників. Участь неповнолітніх членів родини повинна відповідати вимогам Європейського Союзу щодо зайнятості неповнолітніх осіб у сільському господарстві.

Відповідно до ст. 6 Закону України «Про особисте селянське господарство» [11], майно, яке використовується для ведення особистого селянського господарства, може бути власністю однієї особи, спільною частковою або спільною сумісною власністю його членів. Ураховуючи, що створення сімейних ферм відбувається на засадах сімейного підприємництва, майно, яке створюється, належить членам родини на засадах спільної сумісної власності. Відповідно до ст. 368 Цивільного кодексу України, спільною сумісною власністю є спільна власність двох або більше осіб без визначення часток кожного з них у праві власності, майно, набуте в результаті спільної праці та за спільні грошові кошти членів сім'ї, є їхньою спільною сумісною власністю, якою вони володіють і користуються спільно [12]. При цьому весь отриманий доход від діяльності сімейної ферми розподіляється відповідно до вкладу кожного члену родини у виробничу діяльність, а у разі виділу частки із майна, що є у спільній сумісній власності, вважається, що частки кожного із співвласників у праві спільної сумісної власності є рівними.

Найбільш доцільним є створення молочних сімейних ферм, що зумовлено наявністю значної кількості дрібних виробників молока. У 2014 р. частка особистих селянських господарств у загальному обсязі виробництва молока становила 76,2% (у 1990 р. – 24%, 2000 р. – 71%, 2005 р. – 81%, у 2010 р. – 80,3%, 2011 р. – 79,7%, 2012 р. – 77,7%, 2013 р. – 77,5%) [13]. У ситуації, що склалася, коли на одну сім'ю припадає менше двох корів, управляти сезонністю, так само як і якістю молока, практично неможливо.

У зв'язку з цим окремі переробні підприємства або компанії, серед яких, наприклад, компанії «Данон», «Мілкіленд», ВАТ «Яготинський маслозавод», вирішували ці питання на рівні співпраці із сільськогосподарськими кооперативами та шляхом інвестицій у холодильне, транспортне обладнання. Завдяки подібним крокам вдається досягти набагато кращих результатів. Водночас важливою є підтримка всіх, хто має намір створювати невеликі сімейні ферми, що дозволить регулювати виробництво, створювати альтернативний дохід для однієї родини, а також підвищити ефективність виробництва молока.

В Україні процес створення сімейних ферм поступово набирає обертів, у багатьох випадках завдяки експертній та технічній допомозі представництв держав– лідерів з розвитку сімейної кооперації, зокрема, Польщі, Франції, Канади, США тощо. Відповідно, попри численні законодавчі та бюрократичні перепони є й підґрунтя для їх розвитку і на місцях – бажання селян розвивати цю діяльність, відповідні площі та сприяння влади в областях.

Сімейну ферму слід розглядати як форму сільськогосподарського виробництва, яка заснована на сімейній організації праці та спрямована на задоволення потреб селянської родини, а також отримання доходів від реалізації виробленої продукції. Такими сімейними фермами можуть бути тваринницькі ферми з виробництва молока, яловичини, свинини, баранини, м'яса птахів, яєць тощо.

Сімейна ферма створюється на основі приватної власності. Її виробнича діяльність пов'язана з товарним виробництвом сільськогосподарської продукції, у результаті продажу якої отримується дохід, а у виробничому процесі можуть приймати участь наймані працівники. Тому сімейна ферма є формою приватного підприємства.

Відповідно до ст. 113 Господарського кодексу України, приватним підприємством визнається підприємство, що діє на основі приватної власності одного або кількох громадян, іноземців, осіб без громадянства та його (їх) праці чи з використанням найманої праці [14]. При цьому, відповідно до Закону України «Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців», приватне підприємство підлягає реєстрації у місцевих органах державної влади [15].

Проаналізувавши діяльність сімейних ферм в Україні, можна виділити наступні їх особливості:

– відсутня наймана праця, роботу з обслуговування тварин виконують лише члени сімей (родин);

– обмежені фінансові можливості власників;

– недостатні в більшості господарств площі земельних угідь для забезпечення тваринництва власними кормами;

– розташування ферм в населених пунктах, що обмежує їх розміри і потребує додаткових екологічних заходів. Водночас забезпечення водою та електричною енергією, зумовлене їхнім розташуванням, є перевагою;

– обслуговування тварин некваліфікованими працівниками, включаючи дітей;

– розмір сімейної ферми обумовлюється: фінансовою можливістю, наявністю робочої сили, кормовою базою, місцерозташуванням конкретного селянського господарства;

– необхідність, як правило, використання найпростіших засобів механізації та автоматизації, а також ручної праці;

– дотримання принципу зменшення затрат праці і часу на виробництво продукції;

– необхідність застосовування в технологіях утримання самообслуговування тварин;

– мінімальна кількість складових раціону годівлі і мінімум робіт і коштів з підготовки кормів до згодовування;

– широке застосування універсальної, простої у виготовленні і експлуатації мінітехніки;

– уніфікованість технологій і обладнання, поєднання передових технологій, принципів механізації процесів і організації виробництва з мінімальним витратами праці, енергії і коштів та вимогами фізіології тварин.

Доходи особистих селянських господарств, як правило, незначні, а тому витрати, пов'язані з будівництвом сімейної ферми, потребують найретельнішого опрацювання. Окрім того, більшість особистих селянських господарств не в змозі реалізувати масштабні проекти з будівництва тваринницьких ферм за рахунок лише власних джерел. Тому членам селянської родини необхідно залучити необхідні фінансові ресурси з інших джерел. Такими джерелами можуть бути позичені кошти кредитних спілок, банків або кошти державного чи місцевого бюджетів.

Залученню з цих джерел необхідного фінансування передує розробка бізнес-плану будівництва сімейної ферми. Відповідно до Закону України «Про інвестиційну діяльність» [16] і Наказу Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.06.2012 р. № 724 «Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка, Порядку розроблення та форми інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка» [17], структура бізнес-плану інвестиційного проекту будівництва сімейної ферми має наступний вигляд.

Резюме – розділ бізнес-плану, в якому відображаються короткі висновки. Воно необхідне для швидкого ознайомлення заінтересованих сторін зі змістом інвестиційного задуму та результатів реалізації інвестиційного проекту, а також визначення перспективи майбутньої співпраці.

У першому розділі бізнес-плану інвестиційного проекту будівництва сімейної ферми (Загальні аспекти) формулюються мета реалізації інвестиційного проекту будівництва сімейної ферми, основні завдання проекту та його сутність. При цьому як керівнику, так і членам особистого селянського господарства чи приватного підприємства необхідно чітко усвідомлювати, з якою метою і навіщо вони будуть реалізовувати інвестиційний задум та які завдання поставлені перед ними.

Основні завдання проекту. Залежно від потужності проекту та обсягу необхідних інвестицій ці завдання можуть різнитися. Так, для реалізації інвестиційного проекту з будівництва сімейної молочної ферми можна сформулювати чотири завдання: оцінити ринок молока у районі; розробити інвестиційний план; оцінити фінансові показники та окупність проекту; визначити соціально-економічні наслідки впровадження інвестиційного проекту.

Наприклад, у Київській області було спожито майже 934 тис. т молока і молочних продуктів, що становить близько 10% загального обсягу споживання цієї продукції та є найбільшим показником по Україні. Обсяг споживання молока і молочних продуктів порівняно з 2000 р. збільшився лише на 3,8%. При цьому, відповідно до норм Всесвітньої організації охорони здоров'я, мінімальна річна норма споживання молока і молочних продуктів на одну особу населення складає 341 кг, що у 1,6% більше за рівень, досягнутий у Київській області. Нині чисельність всього населення області становить 58,7 тис. осіб, яке 2014 р. спожило близько 12,3 тис. т молока, зокрема, на одну особу – 210 кг. Відповідно, кожен житель Київської області щорічно недоспоживає понад 131 кг молока та молочних продуктів. Отже, платоспроможний попит населення області набагато перевищує 3,6 т молока в рік, а тому продукція молочної сімейної ферми може бути реалізована у межах області.

Згідно з п. 2.1.10.3. «Методичних рекомендацій з розроблення бізнес-плану підприємств», затверджених Наказом Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 06.09.2006 р. № 260, на основі виробничої програми, розрахованої в складі прогнозу фінансових результатів діяльності, формується модель дисконтованих грошових потоків.

Розроблений бізнес-план зі створення молочної сімейної ферми дасть змогу особистому селянському господарству гарантовано залучити кошти в інвестиційний проект та створити ефективний вид діяльності у сільській місцевості, що вплине позитивно як на добробут сільської родини, так і на соціально-економічний розвиток сільських територій та продовольчу безпеку країни. Крім створення обґрунтованого бізнес-плану, також необхідно враховувати особливі аспекти проектування молочних сімейних ферм:

– визначення продуктивності ферми;

– вибір способу утримання;

– годівля тварин;

– механізація виробничих процесів;

– організація праці.

Продуктивність (розмір) ферми в першу чергу визначають чисельністю поголів'я корів та їх продуктивністю, а чисельність поголів'я диктується, головним чином, такими показниками, як можливість наявної кормової бази і наявність трудових ресурсів. Щодо кормової

бази, то в середньому розміри паїв становлять 4–6 га на пайовика, кількість пайовиків в сім'ї коливається в межах 2–4 осіб, а на одну корову для годівлі необхідно мати біля 2 га землі, відведеної під кормову базу. Отже, розмір сімейної ферми за цих умов становить від 4 до 12 корів. У випадку, коли землі під кормову базу недостатньо і корми частково необхідно купувати, додається ще фактор фінансової можливості власника, а у випадку, коли відгодівля тварин базується тільки на закуплених кормах, розмір ферми обмежується лише фінансовими можливостями власника. Щодо трудових ресурсів, то, враховуючи, що працюючі члени сім'ї можуть протягом доби виділяти для робіт на фермі в середньому по дві години кожен, сім'я може мати річні трудові ресурси, достатні для утримання до 10–12 голів. У випадку більшої кількості працюючих розмір ферми можна збільшити.

Вибір способу утримання корів визначається рядом критеріїв, основними з яких можна назвати: догляд за тваринами, витрати кормів, технологічні, організаційні, санітарно-гігієнічні, затрати праці, експлуатаційні витрати і капіталовкладення. Важливим показником для вибору способу утримання на сімейних фермах, на наш погляд, є самообслуговування тварин, під яким ми розуміємо можливість виконання виробничих процесів самими тваринами, без участі людини. Це дає змогу значно скоротити затрати праці на отримання продукції і дозволяє тваринам задовольняти свої фізіологічні потреби в міру їх появи. Крім того, перевага самообслуговування тваринами є те, що більшу частину роботи, яку раніше покладали на механізацію і автоматизацію, виконують самі тварини. Для обслуговуючого персоналу залишається в основному транспортування води, кормів, продукції, гною, час виконання яких не регламентується розпорядком дня. Виконавши порівняння різних способів утримання за вищевказаними критеріями, можна зробити висновок, що для молочних сімейних ферм більш доцільно застосовувати безприв'язний боксовий спосіб утримання тварин. Годівлю тварин виконують згідно раціону, від структури якого залежить тип годівлі (силосний, сінажний, концентратний тощо). При виборі раціону годівлі з урахуванням визначених особливостей (мінімальна кількість складових раціону, мінімум робіт і коштів з підготовки кормів до згодовування, тривалий строк придатності кормів зі збереженням їх якості для забезпечення принципу самообслуговування тварин, власне чи кооперoване виробництво кормів або ж їх закупівля), пропонуємо формувати раціон з таких компонентів:

– влітку – зелені і концентровані корми;

– взимку – сіно, коренеплоди і концентровані корми.

За можливістю рекомендуємо урізноманітнювати раціон, заготовляючи або купуючи силос і сінаж в герметизованих рулонах чи тюках. Існуючі засоби механізації тваринницьких підприємств створювались для обслуговування великої кількості поголів'я, і використання її на сімейних фермах, як правило, економічно не доцільно. Тому виникає потреба у створенні й впровадженні відповідних нових видів техніки, які б могли задовольнити принципи, покладені в обслуговування тварин (самообслуговування, індивідуальний підхід, малі об'єми, незначні відстані, спрощені технології тощо) на цих фермах, а також зміни в організації виробництва і праці людей. З інженерної точки зору ця техніка повинна відповідати універсальності при виконанні як одного, так і різних технологічних процесів, проста у виготовленні і експлуатації, з широким діапазоном продуктивності і економічно доцільна. Для полегшення ручної праці і підвищення продуктивності, якщо це доцільно, пропонуємо застосовувати мінітехніку (мінітрактори, мотоблоки, мобільні енергетичні засоби з електроприводом).

Всю роботу з обслуговування поголів'я, отримання і обробки продукції виконують члени сім'ї. При цьому можуть бути випадки, коли всі члени сім'ї –працездатні і мають до і після роботи не більше 2–2,5 год. для обслуговування тварин. У той же час виробничі процеси з догляду за тваринами протікають безперервно, що потребує або їх автоматизації, або широкого впровадження принципу самообслуговування. В таких умовах доцільними були б регламентовані роботи, тобто ті, які не можна перевести на самообслуговування (доїння, первинна обробка молока, нормована годівля), виконувати двічі на добу – вранці та ввечері (до і після основної роботи); роботи, не пов'язані безпосередньо з тваринами (заготівля, приготування і роздавання кормів, прибирання гною, ремонтно-обслуговуючі роботи тощо) – виконувати в зручний для виконавців час. Виходячи з цього, вважаємо, що маючи 2–2,5 год. на добу для обслуговування тварин на одного працюючого, сім'я може утримувати ферму розміром:

– до 4 корів – один працівник;

– до 8 корів – два працівники;

– до 12 корів – три працівники.

При розробці (проектуванні) сімейних ферм молочного напряму пропонуємо використовувати (враховувати) розглянуті вище особливості в технологіях утримання, раціонах годівлі тварин, конструкціях засобів механізації, методах і прийомах організації праці та організації виробництва продукції (молока) в них.

Висновки. Сімейні особисті та невеликі фермерські господарства є важливою складовою аграрної сфери, проте їх потенціал використовується далеко не повністю. Розвиток сімейних господарств необхідно розглядати в контексті змін, що проходять у царині суспільних відносин. Сімейні ферми є одними із найраціональніших форм господарювання в аграрному секторі економіки, які мають більший, ніж

інші види господарств, запас міцності й спроможні вижити у періоди економічних труднощів, достатньо гнучкі, щоб пристосуватися до посилення тиску глобальної системи агробізнесу, використовуючи при цьому різні системи пристосування. В той же час стабілізація й подальше ефективне функціонування малих форм господарювання на селі неможливе без використання дієвих способів державної підтримки їхнього розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бородіна О. Сімейні фермерські господарства: проблеми формалізації / О. Бородіна, І. Прокопа // Дзеркало тижня. Україна. – 2014. – 03 жовтня. – С. 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://gazeta.dt.ua/ariculture/simeyni-fermerski-gospodarstva-problemi-formalizaciyi-_.html.
2. Горьовий В.П. Фермерство України: теорія, методологія, практика: [монографія] / В.П. Горьовий. – К.: ННЦ ІАЕ, 2007. – 540 с.
3. Методичні рекомендації з організації сімейних ферм в Україні (на прикладі ферм з виробництва молока) / Ю.О. Лупенко, М.Й. Малік, М.І. Кісіль [та ін.]. – К.: ІАЕ, 2014. – 60 с.
4. Кісіль М.І. Методичні рекомендації з розроблення інвестиційних проектів молочних ферм в особистих селянських господарствах / М.І. Кісіль, М.М. Кропивко. – К.: ІАЕ, 2013. – 30 с.
5. Мельник Л.Ю. Розвиток фермерського землекористування / Л.Ю. Мельник, П.М. Макаренко // Економіка АПК. – 2009. – № 9. – С. 15–20.
6. Онищенко О.М. Господарства населення: продуктивність, ефективність, перспективи / О. М. Онищенко. – К.: Інститут економіки НАН України, 2003. – 92 с.
7. Павличенко М.Г. Ринок молока в Україні та перспективи для різних категорій господарств / М.Г. Павличенко // Молочна промисловість. – 2011. – № 5. – С. 18–20.
8. Особисті підсобні господарства України – аналіз витрат та ефективності виробництва основних видів сільськогосподарської продукції / За ред. академіка УААН О.М. Шпичака. – К.: ІАЕ УААН, 2001. – 236 с.
9. Шульський М.Г. Фермерство: проблеми становлення і розвитку: [монографія] / М.Г. Шульський. – Л., 2004. – 392 с.
10. Юрчишин В.В. Господарства населення: проблеми майбутнього / В.В. Юрчишин // Економіка України. – 2003. – № 9. – С. 68–73.
11. Про особисте селянське господарство: Закон України від 15.05.2003 р. № 742-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/742-15.
12. Цивільний кодекс України: Кодекс від 16.01.2003 р. № 435-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
13. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
14. Господарський кодекс України від 16.01.2003 р. № 436-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/436-15.
15. Про державну реєстрацію юридичних осіб та фізичних осіб – підприємців: Закон України від 15.05.2003 р. № 755-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/755-15.
16. Про інвестиційну діяльність: Закон України № 1560-XII від 18.09.1991 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http: // zakon.rada.gov.ua.
17. Про затвердження форми проектної (інвестиційної) пропозиції, на основі якої готується інвестиційний проект, для розроблення якого може надаватися державна підтримка, Порядку розроблення та форми інвестиційного проекту, для реалізації якого може надаватися державна підтримка: Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 19.06.2012 р. № 724 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1308-12.
18. Golka W., Wójcicki Z. 2006. Ekologiczna modernizacja gospodarstwa rolniczego. Monografia. Wydawnictwo IBMER, Warszawa.
19. Wójcicki Z. 2009. Technologiczna modernizacja ekologicznych gospodarstw rodzinnych. Sprawozdanie ZPTI-IBMER, Warszawa.

УДК 331.522.4:338.432(477.73)

Максименко А.Г.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту організацій та права
Миколаївського національного аграрного університету

Рудоманов А.І.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

Марунич Т.Ю.
магістр
Миколаївського національного аграрного університету

МОТИВАЦІЙНІ ВАЖЕЛІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

MOTIVATIONAL LEVERS OF PERSONNEL POLICY OF AGRARIAN ENTERTAINMENTS OF MYKOLAIV DISTRICT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасний стан кадрової політики в аграрних підприємствах Миколаївської області. Виокремлено один з основних важелів впливу на кадрову політику – трудову мотивацію працівників агропідприємств. Дослідження показали, що найвагомішим мотиваційним чинником є оплата праці. Проаналізовано середню номінальну заробітну плату працівників аграрних підприємств Миколаївської області та проведено порівняння реальної та номінальної заробітної плати. Внесено пропозиції щодо ведення кадрової політики з урахуванням мотиваційних настроїв працівників.

Ключові слова: кадри, кадрова політика, мотивація, оплата праці, реальна заробітна плата, номінальна заробітна плата, закрита кадрова політика.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено современное состояние кадровой политики в аграрных предприятиях Николаевской области. Выделен один из основных рычагов влияния на кадровую политику – трудовую мотивацию работников сельхозпредприятий. Исследования показали, что наиболее значимым мотивационным фактором является оплата труда. Проведены анализ средней номинальной заработной платы работников аграрных предприятий Николаевской области и сравнение реальной и номинальной заработной платы. Внесены предложения по ведению кадровой политики с учетом мотивационных настроений работников.

Ключевые слова: кадры, кадровая политика, мотивация, оплата труда, реальная заработная плата, номинальная заработная плата, закрытая кадровая политика.

ANNOTATION

The article reviews the current state personnel policy in the agricultural enterprises Mykolaiv region. There is determined one of the main levers of influence on personnel policies – labor motivation of employees of the agricultural enterprises. Studies have shown that the most significant motivational factor is wages. Analyzed the average nominal wage of employees of agricultural enterprises Mykolaiv region, and a comparison of real and nominal wages. The suggestions concerning the conduct of personnel policy with regard to the motivational attitudes of employees.

Keywords: personnel, personnel policies, motivation, wages, real wages, nominal wages, closed personnel policy.

Постановка проблеми. Сучасні умови функціонування аграрних підприємств вимагають вагомого вкладу у їх розвиток. Одним із напрямів розвитку аграрного підприємства є розвиток його працівників завдяки успішно сформованій кадровій політиці. Проблема у тому, що досить мала частина агропідприємств здійснюють планування та координування кадрової політики, що, в свою чергу, призводить до нерозуміння працівниками цілей та мети підприємства. Найпоширенішим способом проведення кадрової політики є використання мотиваційних важелів управління персоналу. Проблема мотивації праці в сучасному суспільстві відіграє важливу роль, так як правильне проведення мотиваційної політики серед персоналу сприятиме поліпшенню якості праці працівників і підвищенню продуктивності праці.

Сьогодні, в епоху людини економічної, керівники за допомогою реалізації механізмів мотивації задіють людський ресурс, спонукають співробітників до ефективної роботи, сприяють загальному поліпшенню продуктивності праці. Сучасний керівник повинен розуміти, що вміння мотивувати працівників значить не просто актуалізувати вже складені мотиви, але й формувати структуру потреб при постійному забезпеченні та відстеженні зворотного зв'язку [5].

Неопрацьованість мотиваційної політики, недооцінка заходів моральних і матеріальних витрат, витрати людського потенціалу стають реальною проблемою сучасних сільськогосподарських підприємств в умовах жорсткого регламентування та контролю фінансування системи аграрної політики України.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемі вивчення особливостей кадрової політики приділяють увагу ряд вчених економістів, зокрема: Бородіна О.М., Богуцький О.А., Завадський Й.С., Керженцев М.Ф., Малік М.Й., Шпикуляк О.Г., Саблук П.Т., Юрчишин В.В., Кириленко І.Г. та інші дослідники. Значний внесок у розвиток теорії та практики мотиваційної політики зробили такі відомі зарубіжні вчені, як: Ф. Тейлор, Е. Емерсон, А. Маслоу, Ф. Герцберг, Л. Потер, Д. Мак-Клеланд,

Л. Гольдом та ін. Серед вітчизняних науковців цим питанням займалися А. Колот, С. Бандура, Д. Богиня, С. Занюк, М. Генкін. Разом з тим ряд аспектів цієї багатопланової проблеми залишаються недостатньо вивченими і потребують поглибленого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні та аналізі кадрової політики і мотивації праці, що склалися в аграрних підприємствах Миколаївської області, їх загального стану та проблем.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існують різні точки зору щодо визначення поняття «кадрова політика». Наприклад, О.В. Крушельницька і Д.П. Мельничук вважають, що «кадрова політика – це сукупність принципів, методів, форм організаційного механізму з формування, відтворення, розвитку та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, його мотивації і стимулювання» [1].

Є.В. Маслов визначає кадрову політику як «головний напрям у роботі з кадрами, набір основних принципів, що реалізуються кадровою службою підприємства» [7].

На думку В.А. Стец, І.І. Стец та М.Ю. Костючик, «кадрова політика підприємства – це цілісна кадрова стратегія, яка об'єднує різні форми кадрової роботи, стилі її проведення в організації і плани використання робочої сили» [6].

Таким чином, кадрова політика підприємства – це сукупність принципів, методів, форм, заходів і процедур із формування, відтворення, вдосконалення та використання персоналу, створення оптимальних умов праці, її мотивації та стимулювання.

Суб'єктом кадрової політики виступає керівництво підприємства у взаємодії з іншими підрозділами. Кадрова політика визначає основний напрям у роботі з персоналом підприємства для створення високопрофесійних працівників, які б сприяли розвитку підприємства. Основними складовими кадрової політики є: політика набору, відбору і розстановки кадрів; політика профорієнтації, адаптації та підвищення кваліфікації кадрів; політика зайнятості; політика управління службовим зростанням; політика стимулювання; соціальна політика [6].

У нашому дослідженні увага спрямована на політику стимулювання, тобто на мотиваційні важелі управління персоналом.

Формування мотиваційної політики в сільськогосподарських підприємствах узагальнено можна представити у вигляді трьох етапів [4]:

1. Аналіз відповідності поставлених стратегічних цілей в рамках мотиваційної стратегії підприємства та реальних можливостей їх реалізації.

2. Визначення можливих варіантів мотиваційних політик підприємства, виходячи зі скоригованих цілей середньострокової стратегії мотивації підприємства, сформованих до моменту розробки політики умов ведення господарської діяльності.

3. Практична реалізація певних варіантів, що мотивують і стимулюють, спрямованих на досягнення затвердженої підприємством оперативної цілі.

Модель управління мотивацією аграрного підприємства повинна включати в себе два елементи: стратегічний і тактичний. Стратегія мотиваційної політики повинна розроблятися на основі довгострокових концепцій розвитку економіки у сільськогосподарському секторі району, області та країни взагалі. Тактична сторона передбачає формування оперативних (поточних) цілей і розробку конкретних заходів, що забезпечують досягнення цих цілей з найбільшою ефективністю. Тактичні засоби мотиваційної політики – це методи мотивуючого і стимулюючого впливу, які спонукають певну категорію населення займатися трудовою діяльністю.

Мотиваційна політика повинна бути спрямована на створення сприятливих умов розвитку сільського господарства.

Таблиця 1

Середня номінальна заробітна плата у сільському господарстві за період з 2007 по 2014 р. в розрахунку на одного працівника у Миколаївській області за місяць, грн.

Місяці	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Січень	550,66	746,03	952,80	988,81	1247,73	1448,17	1693,31	1826
Лютий	538,64	793,61	1001,43	1052,47	1270,88	1585,06	1722,29	1785
Березень	618,74	854,56	1090,82	1230,16	1527,54	1632,21	1745,32	2031
Квітень	673,65	942,60	1202,69	1450,14	1601,07	1894,43	2043,06	2215
Травень	664,58	979,68	1160,66	1447,18	1676,48	1985,28	2143,61	2155
Червень	770,68	1122,74	1365,61	1392,77	1603,51	1997,09	2136,28	2255
Липень	782,32	1325,99	1467,14	1744,20	1996,22	2056,30	2379,79	2613
Серпень	731,86	1170,85	1245,41	1481,49	1762,28	1879,05	2147,97	2229
Вересень	791,89	1110,40	1388,47	1636,15	1890,46	2070,45	2071,18	2489
Жовтень	784,39	1264,68	1300,52	1506,46	1765,78	1987,88	2364,68	2401
Листопад	783,56	1172,24	1297,11	1554,09	1762,91	1985,66	2260,24	2122
Грудень	837,69	1188,47	1380,33	1410,24	1799,45	1987,95	2144,20	2286
Всього за рік	**8528,66**	**12671,85**	**14852,99**	**16894,16**	**19904,31**	**22509,53**	**24851,93**	**26407**

Джерело: Головне управління статистки у Миколаївській області

Основне завдання аграрного підприємства – це успіх на ринку, отримання прибутку. Робітники зацікавлені в отриманні максимального розміру плати за свою працю, в реалізації своїх особистих інтересів. Визнання особистих інтересів працівників найважливішими в сучасних умовах є актуалізацією важливості та значущості проблем мотивації трудової діяльності, а також необхідність підвищення ефективності праці працівника в системі соціально-трудових відносин малого підприємства, що постійно працює на межі ризику. Найважливішу роль у цьому процесі має відігравати система мотивації до праці, в загальному вигляді представляє собою сукупність зовнішніх і внутрішніх впливів на поведінку найманих працівників, спрямованих на досягнення їхніх особистих цілей і цілей фірми. Тільки використовуючи дієву систему трудової мотивації, можна поєднати інтереси працівників з цілями підприємства [2].

Одне з центральних місць у формуванні в аграрному підприємстві системи трудової мотивації повинно належати заробітній платі. Розмір заробітної плати та її організація на підприємстві – важливі фактори мотивації до праці, що діють протягом усього періоду трудової діяльності працівника незалежно від стадій перебування його в даній професії. Тому розглянемо розмір середньої номінальної заробітної плати в сільському господарстві в розрахунку на одного працівника за період з 2007 по 2014 р. на прикладі Миколаївської області (табл. 1).

Проаналізувавши таблицю 1, можна зробити висновок, що у період з 2007 по 2014 р. середня номінальна заробітна плата у галузі сільського господарства зросла майже в три рази – від 8 528,66 грн. на одну особу за рік у 2007 р. до

26 407 грн. у 2014 р. Найбільше зростання відбулося у 2008 р. – в порівнянні з 2007 р. середня номінальна заробітна плата в розрахунку на одного працівника зросла на 4 143,19 грн. Для цього періоду було характерне те, що заробітна плата поступово збільшувалася до кінця року, але у деяких місяцях було незначне зменшення заробітної плати в порівнянні з попередніми. Можна відмітити, що середня номінальна заробітна плата була більшою в грудні, крім 2010 та 2013 рр. Все це свідчить про те, що галузь сільського господарства в Миколаївській області є прибутковою й перспективною, тому заробітна плата стабільно підвищується кожного року.

Але слід пам'ятати й про те, що також існує й реальна заробітна плата, що у деяких моментах відрізняється від номінальної.

На жаль, у даний час рівень реальної заробітної плати в сучасному сільському господарстві України не завжди забезпечує позитивну мотивацію для робітників та взагалі відтворення робочої сили нормальної якості. Більш того, в сучасних умовах зростання цін реальна заробітна плата може знижуватися, незважаючи на зростання номінальної заробітної плати.

Можна сказати, що показник реальної заробітної плати найбільш точно (в порівнянні з номінальною зарплатою) свідчить, наскільки краще або гірше стала жити людина після зміни рівня споживчих цін. Тому проаналізуємо темп зростання/зниження номінальної та реальної заробітної плати на прикладі сільського господарства Миколаївської області у період з 2002 по 2014 р. у відсотковому відношенні (табл. 2).

Таблиця 2

Темп зростання/зниження номінальної та реальної заробітної плати у сільському господарстві в Миколаївській області у 2002–2014 рр., %

Роки	Номінальна заробітна плата		Реальна заробітна плата	
	у % до		у % до	
	попереднього року	грудень до грудня попереднього року	попереднього року	грудень до грудня попереднього року
2002	121,6	114,7	117,2	110,8
2003	118,1	116,6	106,9	107,1
2004	120,1	122,3	117,3	115,5
2005	131,8	137,9	116,2	124,0
2006	128,3	126,2	118,4	115,1
2007	125,9	125,2	110,4	104,0
2008	134,8	131,5	105,3	107,2
2009	111,4	110,8	95,8	98,1
2010	118,8	116,4	108,2	105,8
2011	115,4	113,4	105,7	108,6
2012	115,3	116,6	116,1	117,6
2013	109,6	109,6	109,8	108,7
2014	108,1	113,8	95,8	89,5

Джерело: Головне управління статистики у Миколаївській області

Проаналізувавши таблицю 2, можна зробити висновок, що номінальна заробітна плата у галузі сільського господарства в порівнянні з реальною стабільно зростала у період з 2002 по 2014 р. як в відношенні до попереднього року, так і грудня до грудня попереднього року. Що ж стосується реальної заробітної плати, то вона теж характеризувалася стабільним підвищенням, крім 2009 та 2014 рр. У 2009 р. у відношенні до всього 2008 р. вона зменшилася на 4,2 в. п., а по відношенню до грудня – на 1,9 в. п. У 2014 р. в порівнянні з 2013 р. реальна заробітна плата впала на 4,2 в. п., а якщо порівняти з груднем попереднього року – то взагалі на 10,5 в. п. Це свідчить про складну економічну ситуацію як в агропромисловому комплексі Миколаївської області, так і України в цілому.

Успіх будь-якого сільськогосподарського підприємства залежить від активності керівництва у веденні кадрової політики. На жаль, більшість керівників аграрних підприємств ведуть реактивну кадрову політику. За такої політики керівництво підприємства здійснює контроль симптомів негативного стану в роботі

з персоналом, причин і ситуації розвитку кризи: виникнення конфліктних ситуацій, відсутність достатньо кваліфікованої робочої сили для вирішення завдань, брак мотивації до високопродуктивної праці.

Також кадрова політика більшості аграрних підприємств Миколаївського району характеризується своєю закритістю, тобто по кар'єрній драбині просуваються тільки «свої» працівники, відсутнє залучення спеціалістів ззовні. Для малого села таке явище є цілком нормальним, оскільки окрім жителів цього ж селища або сусідніх селищ, більш не має кадрових джерел.

Отже, ефективність кадрової політики залежить від оптимального поєднання двох умов: підвищення добробуту працівників, зацікавлених у високопродуктивній праці, і ефективного виробництва. Постійні перетворення в системі оплати і преміювання працівників – основне завдання у питаннях підвищення мотиваційного потенціалу підприємства. Тому мотиваційна політика повинна включати нові методи стимулювання, які спонукають працівників трудитися більш ефективно. Сьогодні метою мотиваційної політики будь-якого підприємства має бути стимулювання оптимального результату на основі підвищення продуктивності праці кожного працівника за допомогою створення спеціальних систем преміювання, спрямованих на розвиток професійних знань, високий рівень теоретичних і практичних навичок для досягнення намічених результатів, прагнення до пошуку інноваційних рішень в управлінні виробництвом.

Працюючи з колективом, керівнику необхідно використовувати різні форми морального заохочення для формування ефективної мотиваційної політики на рівні персоналу.

Висновки. В умовах нестабільності на ринку праці для забезпечення ефективної роботи підприємства і підтримки високоорганізованої культури необхідно вдосконалювати процес управління персоналом на основі використання передових кадрових технологій, особливо при підготовці молодих і знову прийнятих робітників. Продовжує залишатися вузьким місцем на підприємствах дефіцит висококваліфікованих робітників. Для вирішення даної проблеми необхідно здійснювати поетапний перехід до впровадження оцінки персоналу при прийомі на підприємство за наступними напрямками:

– оцінка здібностей кожного;

– значимість особистісних властивостей.

Реалізація мотиваційної політики в сільському господарстві в цілому припускає:

– розробку планів та окремих заходів підвищення рівня мотивації праці на підприємстві;

– спостереження за реалізацією сформованих методів мотивуючого і стимулюючого впливу;

– розгляд альтернативних варіантів політики мотивації для оперативного реагування на непередбачені обставини;

– регламентування єдиної політики мотивації в сільському господарстві на різних рівнях – від самого підприємства до країни;

– координацію дій державних органів регіональних і муніципальних рівнів;

– організацію фінансового та іншого ресурсного забезпечення процесу управління мотивацією на підприємстві;

– забезпечення розвитку трудових ресурсів для аграрного сектору.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Крушеницька О.В. Управління персоналом: [навч. посіб.] / О.В. Крушеницька, Д.П. Мельничук; 2-ге вид., перероб. і доп. – К.: Кондор, 2006. – 308 с.
2. Магура М. Секрети мотивації, або мотивація без секретів: [навч. посіб.] / М. Магура, М. Курбатова. – К.: 2007. – 656 с.
3. Мягких І.М. Перспективні напрямки мотивації як засобу підвищення ефективності праці в ринкових умовах України / І.М. Мягких // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 9. – С. 208–216.
4. Паронян А.С. Мотивація праці й регулювання зайнятості трудових ресурсів села / А.С. Паронян, А.А. Паронян // Нові технології. – 2011. – № 2. – С. 116–119.
5. Салыкова Л.Н. Стратегии и навыки ведения малого и среднего бизнеса / Л.Н. Салыкова, А.Н. Мамырбаев // Актуальні проблеми економіки. – 2014. – № 7. – С. 35–41.
6. Стец В.А. Менеджмент персоналу: [навч. посіб. для студ. ек. спец.] / В.А. Стец, І.І. Стец, М.Ю. Костючик. – Тернопіль: Лілея, 1996. – 180 с.
7. Управление персоналом предприятия: [учеб. пособ.] / Под. ред. П.В. Шеметова. – М.: ИНФРА-М; Новосибирск: НГАЭиУ, 1999. – 312 с.
8. Хміль Ф.І. Управління персоналом: [підручник для студ. вищ. навч. закл.] / Ф.І. Хміль. – К.: Академвидав, 2006. – 488 с.
9. Шапіро С.А. Основи управління персоналом в сучасних організаціях: експрес-курс / С.А. Шапіро, О.В. Шатаєва. – М.: Вища школа, 2008. – С. 136–140.

УДК 334:331.55(477)

Матвійчук Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Східноєвропейський національний університет
імені Лесі Українки

Котюн А.С.
студентка
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

АНАЛІЗ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ

ANALYSIS OF THE IMPACT OF THE MAIN FACTORS ON THE DEVELOPMENT OUTSTAFFING IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено класифікацію основних чинників, які впливають на розвиток аутстафінгу в Україні. За сферою впливу виділено правові, економічні та соціальні чинники. Проаналізовано стимулюючі та антистимулюючі фактори, які впливають на рішення підприємств щодо впровадження аутстафінгових послуг. Досліджено чинники, які здійснюють позитивний та негативний вплив на ставлення працівників до послуг аутстафінгу.

Ключові слова: аутстафінг, аутсорсинг, лізинг персоналу, послуги з працевлаштування, аутстафінгова компанія.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена классификация основных факторов, влияющих на развитие аутстаффинга в Украине. По сферам влияния выделены правовые, экономические и социальные факторы. Проанализированы стимулирующие и антистимулирующие факторы, влияющие на решения предприятий по внедрению аутстаффингових услуг. Исследованы факторы, которые оказывают позитивное и негативное влияние на отношение работников к услугам аутстаффинга.

Ключевые слова: аутстаффинг, аутсорсинг, лизинг персонала, услуги по трудоустройству, аутстаффингова компания.

ANNOTATION

The major factors which influence on the development of outstaffing in Ukraine are classified in the article. Legal, economic and social factors are selected in the sphere of influence. Stimulative and negative factors influencing the decision of companies to introduce outstaffing services are analyzed. The factors that have a positive and negative impact on the attitude of the services to outstaffing are reseached.

Keywords: outstaffing, outsourcing, staff leasing, employment services, outstaffing company.

Постановка проблеми. В умовах нестабільної ринкової економіки відбувається постійний пошук нових підходів до кадрового забезпечення підприємств з метою підвищення ефективності бізнесу, скорочення витрат на управління та утримання персоналу тощо. Відповідно до потреб та мети, підприємствам пропонується широкий спектр посередницьких послуг з працевлаштування: аутстафінг, аутсорсинг, лізинг персоналу, які є відносно новими для українського ринку праці. Незважаючи на те, що законодавчо така діяльність лише опосередковано регулюється Законом України «Про зайнятість населення», послуги з працевлаштування широко пропонуються суб'єктами господарювання у комплексі з власним баченням суті та способу їхньої реалізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми використання аутстафінгу, включаючи особливості організації та оплати праці, досліджували такі науковці, як: Б. Анікін [1], О. Ачкасова [2], О. Грішнова, О. Заїчко [3], О. Шаріпова, І. Сесіна, А. Шаріпова [4], І. Якимів [5], та ін. Особливу увагу визначенню термінів аутстафінгу, аутсорсингу та лізингу персоналу приділили С. Безручук, С. Лайчук [6]. Вагомий внесок в аналіз послуг аутстафінгу на ринку України здійснено компаніями «Ернст енд Янг» та «Promotion Staff», а також групою компаній «Рост», якими вперше були здійснені дослідження, де висвітлено аналіз попиту на послуги аутстафінгу в Україні.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наявність досліджень аутстафінгових послуг, недостатньо вивченими залишаються чинники, які впливають на впровадження аутстафінгу на вітчизняних підприємствах.

Постановка завдання. Метою статті є аналіз факторів, які впливають на розвиток аутстафінгу в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. Серед значної кількості тлумачень окремих науковців визначення поняття аутстафінгу немає у чинному законодавстві України. Праці О. Грішнової, О. Заїчко, О. Ачкасової містять посилання на англомовне походження терміну від двох слів «out» і «staffing», що у перекладі означає «out» – вивід, «staffing» – штат, тобто виведення за штат [3; 2]. Незважаючи на це, жодного визначення поняття «аутстафінгу» немає в Кембріджському словнику – одному із найбільш популярних тлумачних джерел англійської мови, доступ до якого є необмеженим для усіх користувачів Інтернету. Відсутнє трактування цього терміну і в інших англомовних джерелах. Натомість є чітко визначені терміни – «аутсорсинг» (передача певного обсягу роботи іншій компанії) та «лізинг персоналу» (забезпечення компанії персоналом кадрового агентства на певний термін без залучення таких працівників у штат).

У працях українських науковців ми також прослідковуємо різні погляди на трактування понять аутстафінгу, аутсорсингу та лізингу персоналу, зокрема А. Якимів трактує аутстафінгову діяльність як вид аутсорсингу і ототожнює її з лізингом персоналу [4, с. 399].

Варто зазначити, що впровадження та використання послуг аутстафінгу в Україні відбувається у досить суперечливих умовах відсутності законів та інших нормативно-правових актів, які б регулювали діяльність та чітко визначали і розмежовували різні види посередницького працевлаштування робітників, зокрема: аутстафінгу, аутсорсингу, лізингу персоналу. Саме тому підприємства, що надають послуги з працевлаштування, у своїй діяльності координуються власними уявленнями про сутність понять, часто ототожнюючи їх. Тотальна невизначеність серед провайдерів значно зменшує кількість потенційних користувачів даних послуг. Так, в розумінні Універсальної правничо-фінансової компанії «Вікторія», яка надає аутстафінгові послуги з 2008 р., лізинг персоналу та аутстафінг нічим не відрізняються [7]. Хоча необхідно наголосити, що кожне поняття має свої особливості, які дозволяють розглядати їх як самостійні послуги.

Лізинг персоналу – це послуга надання персоналу, що знаходиться в штаті агентства, компанії-замовнику на термін від трьох місяців. Аутсорсинг – це послуга передачі виконання конкретних завдань, функцій іншому підприємству. Клієнт купує послугу в агентства, а не працю конкретних працівників. Це є актуальним, коли виконання певної функції підприємства іншим підприємством є якісно кращим, швидшим і дешевшим. Як правило, відбувається передача виконання функцій виробничого характеру, сервісних, інформаційних, фінансових, управлінських тощо [6, с. 44].

Аутстафінг являє собою послугу виведення працівників компанії-замовника у штат іншої компанії (провайдера). Таким чином, працівники фактично продовжують свою роботу, але офіційним роботодавцем є інша компанія.

Для полегшення розуміння поняття «аутстафінгу» варто розглянути ті послуги, які пропонуються сьогодні в Україні. Загалом, схема роботи є загальною для усіх провайдерів. Серед послуг, які пропонує компанія «Вікторія»:

• підготовка та укладення трудової угоди (контракту) з працівником та зарахування до штату аутстафінгової компанії – як індивідуального працівника, так і груп працівників;

• забезпечення кадрового документообігу у відповідності до чинного законодавства України;

• відкриття індивідуального банківського рахунку для кожного працівника;

• проведення розрахунків нарахувань зарплати, утримань, перерахувань податків, обов'язкових платежів, зборів із заробітної плати працівника, розрахунок допомоги з тимчасової непрацездатності, компенсацій за відпустку, інших компенсаційних та заохочувальних (мотиваційних) виплат [7].

Станом на 7.10.2015, згідно з даними переліку суб'єктів господарювання, які надають послуги з посередництва у працевлаштуванні, та суб'єктів господарювання, які здійснюють наймання працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в інших роботодавців, Державною службою зайнятості України зареєстровано 678 суб'єктів. Серед них: дочірнє підприємство «Перша Аутстафінгова компанія», ТзОВ «Фарм Рост Аутстафінг» та компанія «Вікторія» – господарські суб'єкти, що згідно з чинним законодавством можуть надавати аутстафінгові послуги.

Згідно з дослідженням про використання послуг кадрового аутсорсингу та аутстафінгу на ринку України, що проводилося компаніями «Ернст енд Янг» та групою компаній «Рост», кожен третій учасник опитування зазначив, що знайомий з поняттям аутстафінгу поверхнево, близько 60% учасників поки ще не використали аутстафінг. Проте можливість застосування аутстафінгу в майбутньому зазначив кожен другий респондент. Ті, хто співпрацював із провайдерами послуг аутстафінгу (близько 30%), вказали такі сильні сторони цих компаній як гнучкість, адекватна вартість, виконання зобов'язань перед партнерами, належна якість послуг. 24,6% компаній, які користуються послугою аутстафінгу, зазначили, що головна мета використання цієї послуги – зниження витрат. Ще 20,8% респондентів таким чином оптимізують управління людськими ресурсами, а 15,3% за допомогою аутстафінгу вирішують проблему регламентації штату. 9,2% респондентів, що взяли участь в опитуванні, використовують аутстафінг для того, щоб сконцентруватися на основному бізнесі. На інші цілі вказали 30,1% респондентів.

У дослідженні взяли участь близько 50 компаній з таких галузей: автомобільна і хімікофармацевтична, аграрний сектор, агрохімічний сектор, банківський сектор, готельний бізнес і туризм, торгівля та споживчі товари, страхування і телекомунікації, інформаційні технології, а також транспорт/логістика. У вибірці присутні як великі компанії зі штатом більше ніж 1000 співробітників (45%), так і дрібніші (29% мають до 200 осіб у штаті) [8].

Подальший розвиток послуг аутстафінгу вимагає чіткого розуміння та з'ясування чинників, які впливають на динаміку їх впровадження вітчизняними підприємствами. Варто зазначити, що ґрунтовні дослідження з цього питання відсутні. Лише у праці О. Шаріпова, І. Сесіна, А. Шаріпова [5] знаходимо класифікацію чинників, які впливають на розвиток аутстафінгу. Автори поділяють всі чинники на:

– зовнішні (так звані об'єктивні), до яких відносять нормативно-правове забезпечення, економічну кон'юнктуру та менталітет країни чи регіону;

– внутрішні:

1) чинники, які впливають на вибір організаціями-замовниками (підприємство, яке проаналізувавши та оцінивши економічну доцільність аутстафінгу, прийшло до висновку – скористатися даним видом послуг) послуги аутстафінгу. Це можуть бути: організації, які планують вихід на ринок, компанії з високими амбіціями щодо стрімкого росту, компанії з сезонним виробництвом чи наданням послуг, організації, які використовують аутстафінг на випробувальний термін;

2) чинники, які впливають на розвиток послуги аутстафінгу провайдерами – рекрутинговими агенціями чи організаціями, які безпосередньо займаються аутстафінгом, аутсорсінгом та лізингом персоналу;

3) чинники, які впливають на ставлення працівників до аутстафінгу.

Рис. 1. Чинники впливу на рішення підприємств щодо використання аутстафінгу

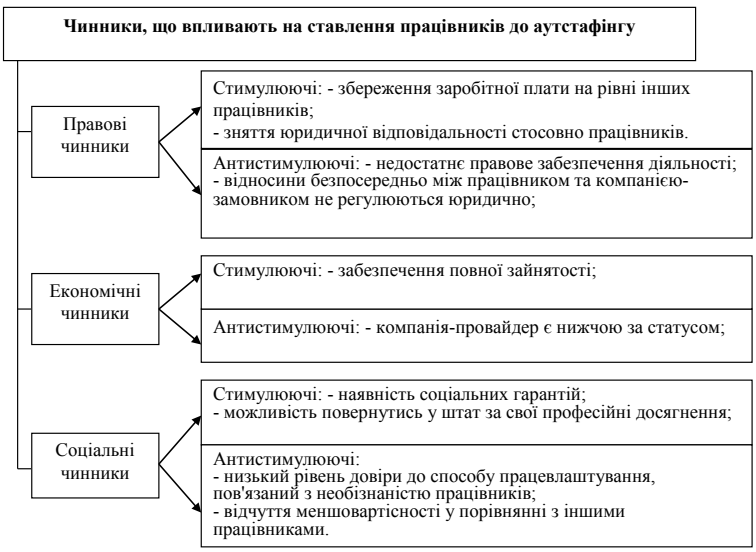


Рис. 2. Чинники, що впливають на ставлення працівників до аутстафінгу

Варто зазначити, що зовнішні чинники авторами взагалі не проаналізовані, що потребує подальших досліджень у цьому напрямі.

На наш погляд, усі фактори, які впливають на рішення щодо використання аутстафінгу в практичній діяльності, варто класифікувати за такими ознаками:

– за ступенем впливу: стимулюючі, антистимулюючі;

– за сферою поширення: правові, економічні, соціальні;

– за об'єктом впливу: чинники, що впливають на рішення підприємств щодо використання аутстафінгу (рис. 1), чинники, що впливають на ставлення працівників до аутстафінгу (рис. 2).

Перш за все розглянемо стимулюючі чинники, які впливають на організацію під час вибору аутстафінгу як способу використання персоналу. До правових чинників передусім варто віднести вирішення питань кількісного обмеження персоналу. Цей аспект дозволяє підприємствам залучати працівників у необхідній кількості, але при цьому не збільшувати штат компанії. Тому офіційно в штаті працює одна кількість людей, а насправді компанія залучає працівників, які були офіційно виведені у штат компанії-провайдера та згідно договору продовжують виконувати свої функції. Така політика дозволяє зберегти статус малого підприємства з усіма податковими та фінансовими пільгами. Підприємства, які використовують загальну систему оподаткування, використовуючи аутстафінг, відносять оплату таких послуг на витрати і тим самим зменшують розмір сплачуваного податку на прибуток.

Також на юридичну особу компанію-замовника не можуть бути накладені істотні штрафи у зв'язку з тим, що її працівники юридично не є працівниками і правовідносини з ними не регулюються законодавством про працю. Такий працівник не зможе повернутися на роботу у компанію – замовника послуг за рішенням суду.

Щодо економічних факторів доцільності застосування аутстафінгу, варто зазначити, що замовники таких послуг можуть заощаджувати на кадровому діловодстві та управлінні персоналом загалом, адже весь обсяг роботи фінансового відділу і служби персоналу покладається на провайдера послуг, саме він забезпечує нарахування заробітної плати, відрахування податкових платежів, виплату лікарняних тощо. Таким чином, організації можуть сконцентруватись на осно-

вному виді діяльності, не розпорошуючи свою увагу на питання персоналу.

До соціальних чинників, що поєднують у собі психологічні чинники та менталітет, потрібно віднести отримання вищого статусу у рейтингах завдяки збільшенню показників, які обчислюються на одну особу, адже офіційно у штаті компанії працює одна кількість людей, а фактично – інша, більша за обсягом. Також важливим моментом є те, що у відносинах між компанією-замовником послуг та робітником є посередник – провайдер послуг, який є фактичним роботодавцем, тому це позбавляє компанію від певного обсягу соціальної відповідальності у разі звільнення, наприклад.

Виведення персоналу за штат може бути дієвим методом мотивації працівників працювати краще, якщо вони знатимуть, що можуть завдяки своїм досягненням повернутися у штат компанії.

Розглянемо чинники, які несуть антистимулюючий вплив на організації у процесі впровадження аутстафінгових послуг. Щодо правового аспекту надання таких послуг, то така діяльність опосередковано регулюється лише Законом України «Про зайнятість населення», зокрема розділом VI «Послуги з посередництва у працевлаштуванні». У чинному законодавстві досі не визначено сутність поняття «аутстафінг». Така невизначеність зумовлює певні суперечності щодо регулювання діяльності аутстафінгових компаній та викликає побоювання у потенційних користувачів послуги. Також існують обмеження у виведенні працівників за штат, що стосуються ліцензованих видів діяльності. Не рекомендується також використовувати аутстафінг у будівництві, що пов'язано з високим ризиком травматизму та неможливістю провайдера забезпечити відповідні умови праці.

До економічних антистимулюючих чинників варто віднести збільшення витрат компанії, адже до заробітної плати та соціальних платежів тепер додається винагорода провайдеру за надання послуг. Крім того, користуючись послугами третьої сторони, компанії несуть ризики, пов'язані з витоком комерційної інформації.

Важливими є соціальні чинники, які можуть стати ключовими у прийнятті рішення щодо залучення послуг аутстафінгових компаній. Негативний вплив полягає у тому, що компанія-замовник виводячи персонал за штат може позбавлятись певних важелів впливу на працівників, адже офіційним роботодавцем є компанія-провайдер. Це може негативно позначитись на продуктивності не лише виведених за штат працівників, а й тих, що працюють у штаті.

Для працівників стимулюючими чинниками у сфері правових відносин є те, що виведення за штат компанії не призведе до зменшення заробітної плати. Законодавчий захист передбачає обов'язок провайдера виплачувати заробітну плату в розмірі, не нижчому, ніж розмір мінімальної заробітної плати, та заробітної плати, яку отримує працівник у роботодавця за виконання такої ж роботи. Дієвим стимулом виступає також той факт, що провайдер послуг забезпечує працівнику соціальні гарантії, що є безумовною перевагою у порівнянні з неофіційним працевлаштуванням.

Правовий чинник антистимулюючого характеру для працівників є таким же, що й для організацій, – недостатнє правове регулювання діяльності, яке змушує працівників відмовлятись від праці на таких умовах. Також важливим аспектом є те, що відносини між працівником і замовником-послуг ніяк не регулюються, адже дві сторони укладають угоду з посередником – провайдером послуг.

До економічних чинників варто віднести те, що часто компанія-провайдер є на порядок нижчою за своїм статусом, ніж компанія – замовник послуг, де офіційно був працевлаштований працівник.

До соціальних чинників належить насамперед недовіра працівників до такого способу працевлаштування, адже запис у трудовій книжці не відповідає реально виконуваній роботі. У зв'язку з цим працівники неохоче погоджуються на роботу поза штатом компанії. Негативом також є те, що працівник, якого мають намір вивести за штат, може відчувати свою другорядність порівняно з іншими, саме тому дуже важливо не забувати про стимулюючо-підтримуючі дії з боку компанії, де безпосередньо виконує свої трудові обов'язки працівник. Наприклад, при подальшому звільненні працівника треба надавати йому рекомендаційні листи з поясненням невідповідності між записом у трудовій книжці і реальним виробничим досвідом.

В реальних умовах аутстафінг є певним компромісом, що дозволяє хоча б частково задовольнити потреби сторін. Тобто зайнятість на умовах аутстафінгу для працівника краща, ніж безробіття і «тіньова», нелегальна зайнятість, але однозначно гірша порівняно зі стандартною офіційною зайнятістю [3, с. 14].

Профспілки закликають уникати такого виду працевлаштування щонайменше з двох причин:

1) працівники є незахищеними від ризиків на роботі з боку компанії-замовника послуг, так як трудовий договір укладений не з цією компанією, а з компанією-провайдером. Проте, згідно зі ст. 39 Закону України «Про зайнятість населення», роботодавці, які наймають працівників для подальшого виконання ними роботи в Україні в іншого роботодавця, зобов'язуються забезпечити працівникам певні умови, відповідно до їхніх прав [9];

2) намір послабити профспілки шляхом поділу колективу, що ускладнить відстоювання власних інтересів [10].

Незважаючи на недоліки аутстафінгової діяльності та протистояння зі сторони Федерації профспілок України, до такого виду працевлаштування організації проявляють інтерес і

все інтенсивніше впроваджують. Хоча, з іншого боку, часто відмовляються від аутстафінгу через необізнаність та побоювання, пов'язані з недостатньою законодавчою регламентованістю такої діяльності. Тому досить важливо дослідити усі чинники, які стимулюють або стримують його подальше впровадження на вітчизняних підприємствах з метою вироблення ефективної політики управління персоналом.

Висновки. Систематизовані нами чинники відображають як слабкі (на цьому етапі впровадження послуги аутстафінгу) сторони, так і ті, що можуть позитивно впливати на рішення організацій використовувати на своїх підприємствах нові види працевлаштування. Серед антистимулюючих чинників варто зазначити ті, які є спільними для працівників та роботодавців, зокрема недостатнє правове регулювання. Вирішення цієї проблеми стане значним кроком вперед у впровадженні аутстафінгу та вирішить цілу низку пов'язаних з цим проблем. Проте аналіз показав, що є й такі чинники, які для роботодавців є стимулюючими, а для робітників – антистимулюючими. Тому потрібно знайти компромісні рішення, які б задовольняли як робітників, так і роботодавців, тільки за таких умов можливе успішне застосування аутстафінгу на практиці.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аникин Б.А. Аутсорсинг и аутстаффинг: высокие технологии менеджмента: [учеб. пособие] / Б.А. Аникин, И.Л. Рудая – М.: ИНФРА-М, 2009. – 320 с.
2. Ачкасова О.В. Організаційні та правові аспекти здійснення аутстафінгу в Україні / О.В. Ачкасова // Проблеми економіки. – 2014. – № 2. – С. 95-99.
3. Грішнова О.А., Заїчко О. Особливості організації та оплати праці за аутстафінгової зайнятості / О.А. Грішнова // Україна: аспекти праці. – 2014. – № 8. – С. 10-14.
4. Якимів А.І. Особливості використання аутстафінгу для забезпечення стабільного розвитку організацій / А.І. Якимів // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22.14. – С. 397-405.
5. Шаріпова О.С., Сесіна І.М., Шаріпова А.Г. Аутстафінг як засіб адаптації організацій до мінливих соціально-економічних умов господарювання [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://thesis.at.ua/publ/menedzhment_rozvitok_teorija_ta_praktika/sharipova_o_s_sesina_i_m_sharipova_a_g_autstafing_jak_zasib_adaptaciji_organizacij_do_minlivikh_socialno_ekonomichnikh_umov_gospodarjuvannja/5-1-0-50.
6. Безручук С.Л., Лайчук С.М. Аутсорсинг, лізинг персоналу або послуги з бухгалтерського обліку: критична оцінка термінів / С.Л. Безручук, С.М. Лайчук // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Серія: Бухгалтерський облік, контроль і аналіз. – 2008. – № 3 (12). – С.41-60.
7. Аутстафінг [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.victorija.ua/posluha/autstafinh.
8. Досвід аутсорсингу HR-функцій провідних компаній України: результати дослідження [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://grouprost.com/ru/%D0%9D%D0%BE%D0%B2%D0%BE%D1%81%D1%82%D0%B8/1180.
9. Закон України «Про зайнятість населення» № 5067-VI від 05.07.2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5067-17/page2.
10. Листовка: Аутстаффинг и как с ним бороться [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zaschita-prof.org/index.php/2013-01-12-15-51-11/53-2013-01-29-12-39-43.

УДК 338.3:330.34

Матросов О.Д.
кандидат економічних наук, професор,
професор кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний університет»

Матросова В.О.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри організації виробництва
та управління персоналом
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний університет»

ІМПЕРАТИВИ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ДЖЕРЕЛО АКСІОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА»

IMPERATIVES OF MODERN PRODUCTION AS SOURCE OF AXIOLOGY TRANSFORMATIONS OF THE CATEGORY «ECONOMIC POTENTIAL OF INDUSTRIAL ENTERPRISE»

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто зміну чинників розвитку, досліджено природно-суспільні та соціально-економічні процеси розвитку виробничої сфери, розкрито методологічні основи нового комплексного неоекономічного підходу до категорії «економічний потенціал», обґрунтовано імперативи сучасного виробництва, визначено ключові вектори аксіологічних трансформацій категорії «економічний потенціал».

Ключові слова: розвиток, виробництво, економічний потенціал, динамічність, інтелектуалізація, екологізація, мініатюризація, глобалізація.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено изменение факторов развития, исследованы природно-общественные и социально-экономические процессы развития производственной сферы, раскрыты методологические основы нового комплексного неоэкономического подхода к категории «экономический потенциал», обоснованы императивы современного производства, определены ключевые векторы аксиологических трансформаций категории «экономический потенциал».

Ключевые слова: развитие, производство, экономический потенциал, динамичность, интеллектуализация, экологизация, миниатюризация, глобализация.

ANNOTATION

The change of factors of development is considered, the naturally-public and socio-economic processes of development of productive sphere are investigational, methodological bases of the new complex neoeconomic going are exposed near a category «economic potential», the imperatives of modern production are reasonable, the key vectors of axiology transformations of category are certain «economic potential».

Keywords: development, production, economic potential dynamic, intellect, ecologization, miniature, globalization.

Постановка проблеми. Основною тенденцією сучасної економіки є зростаюча динамічність, яка характеризується постійними змінами в природі, суспільстві та соціально-економічному устрої. Розширення просторових меж виробництва, прискорення всіх процесів, збільшення об'єму інформації, науково-технічних знань, розвиток техніки та технологій змінюють систему попередніх уявлень про розвиток виробництва, вибудовується нова парадигма багатовимірності, багатоаспектності, безперервності, взаємозв'язку гармонії та хаосу, біфуркаційних процесів та самоорганізації в контексті синергетики як наукова основа нового світогляду на процес відтворення складних систем та перспективи їх взаємодоповнюючого, а не руйнівного розвитку. Інформаційна ера спричинила зміну чинників розвитку із матеріальних на інтелектуальні, моральні та духовні.

Питання розвитку виробництва, взаємодії людини із природою, соціальні аспекти трудових відносин завжди посідали одне з головних місць у дослідженнях природно-суспільних та соціально-економічних процесів. Особливого значення проблеми розвитку виробничої сфери, перспектив життєдіяльності людства набувають у переломних та перехідних етапах історії, коли емпіричний досвід розкриває нові якості та характерні ознаки процесу розвитку, синтез та аналіз яких закладає основу нових знань, теорій та законів, які, у свою чергу, мають призвести до глобальних зрушень у сфері соціально-господарського життя.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемами розвитку соціально-економічних систем та трансформацій принципів взаємодії людини, елементів виробництва і сфери життєдіяльності займається велика кількість вітчизняних та зарубіжних вчених, таких як Л.Г. Мельник, В.А. Акімов, Е.В. Бридун, М.Ю. Ватагін, В.В. Білоцерківець, А.В. Ляшенко, В.В. Ліпов, А.Ф. Бабицкий, К. Жан, П. Савона, В. Куценко, А. Бузгалін, А. Колганов та багато інших. Основною проблемою попередніх досліджень є концентрація на певних аспектах розвитку або ж загальне дослідження категорії розвитку без урахування трансформаційних наслідків та необхідності переосмислення деяких похідних

категорій соціально-економічного розвитку, таких як «економічний потенціал промислового підприємства».

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Економічна (виробнича) система є суспільно-організаційним механізмом задоволення суспільних потреб із чіткою структурою, в межах якої здійснюється економічна (виробнича) діяльність на основі існуючої матеріальної бази. Виробнича система відображає економічну сферу життя людини відносно суб'єктів та об'єктів їх продуктивної діяльності, взаємодії процесів виробництва, розподілу, обміну та споживання, яка може змінювати свій характер в процесі розвитку суспільства. У такому контексті поняття «економічний потенціал промислового підприємства» стає дійсно інтеграційним та залежним від усіх елементів виробничої та загально економічної системи, яке має реалізовуватись на системно-синергетичних принципах глобалізації та універсалізації людського розвитку. Саме тому категорія «економічний потенціал» потребує побудови методологічного підґрунтя на основі сучасних теоретичних підходів та нових тенденцій розвитку суспільно-економічної системи.

Мета статті полягає у дослідженні сутнісних змін категорії «економічний потенціал промислового підприємства» (ЕППП) під впливом трансформацій сучасного виробництва на основі сучасних теоретичних підходів та нових тенденцій розвитку суспільно-економічної системи як основи нової методологічної бази дослідження даної категорії.

Виклад основного матеріалу дослідження. Аналізуючи питання економічного потенціалу промислових підприємств, доцільно звернутися до системної філософії виробництва та економічної діяльності людини як методологічної основи створення нового комплексного неоекономічного підходу дослідження категорії «економічний потенціал». Діяльність людини, в тому числі й економічна, в рамках складної відкритої системи, яка має сучасну тенденцію до динамічного ускладнення, має цілеспрямований характер – забезпечення власних потреб – в єдності речовинно-енергетичних та інформаційних компонентів. Взаємодія людей на рівні соціуму із застосуванням системи предметів та засобів праці створює систему економічної діяльності, яка забезпечує існування та розвиток суспільства. Осмислення на основі нової системної методології компонентів, структури, функцій і принципів функціонування економічної системи та виробництва дає змогу виокремити та переосмислити поняття «економічний потенціал промислового підприємства» з точки зору систематизації інформації, інших економічних понять, інтеграційної функції, його структури та оціночних показників (табл. 1).

Розглянемо імперативні елементи сучасного виробництва поступово, щоб дійти необхідних висновків щодо зміни сутності категорії «економічний потенціал промислового виробництва» в умовах неоекономічних трансформацій.

Таблиця 1

Імперативи сучасного виробництва

Динамічність	Динамічність – рухливий мінливий. Походить від іменника «динаміка», що з грецької є δύναμαι «сила, міць».
Інтелектуалізація	Інтелектуалізація праці – (від лат. intellectualis – розумовий) це збільшення питомої ваги розумових функцій у структурі труда на основі досягнень НТР, підвищення кваліфікаційного та культурно-освітнього рівня працівників.
Екологізація	Екологізація – це реструктуризація економіки та виробництва згідно із індикаторами екологічності, природоємності, ресурсоємності, енергоємності.
Мініатюризація	Мініатюрізація (нанотехнології) – це скорочення розмірів виробничих компонентів економічних систем.
Глобалізація	Глобалізація ринку – процес всесвітньої економічної, політичної та культурної інтеграції й уніфікації. Основними наслідками глобалізації є міжнародний поділ праці, міграція в масштабах усієї планети капіталу, людських та виробничих ресурсів, стандартизація законодавства, економічних та технічних процесів, а також зближення культур різних країн.

Динамічність. Головною особливістю інформаційного суспільства має стати швидка зміна поколінь технологій, ключових ресурсів, споживацьких стандартів та базових видів продукції, що спричинить в кінці кінців зміну *метаболізму* суспільного виробництва, тобто об'ємів та видів речовини, енергії та інформації, які будуть прокачуватися через економічні системи. Саме це і буде якісними трансформаціями, що визначатиме зміну *гомеостазу* соціально-економічних систем: у масштабах підприємства це буде оновлення технологій та видів продукції, у масштабах національних економік – зміна галузевих структур, відмирання старих професій, знань, навичок, структури споживання, стилю життя. За цим будуть йти і подальші зміни устроїв, укладів та систем. Періоди зміни гомеостазів соціально-економічних систем постійно скорочуються, а з переходом до інформаційного суспільства такі трансформації мають стати перманентним (тобто постійним) станом суспільства [1, с. 371–373].

Інтелектуалізація. Як казав В.І. Вернадський, наука має такі темпи та динаміку, що поставила під загрозу існування планети Земля. Сьогодні необхідно вводити саме *науковий аспект регулювання переходу біосфери в ноосферу та у всю систему соціально-економічних відносин*. У даному контексті як ніколи зростає роль *інноваційного інтелекту та людського розуму* [2, с. 13].

Перехід людства від постіндустріальної стадії розвитку до етапу інформаційного суспільства поставив нагальне питання щодо необхідності розглядати інформацію та знання

взагалі як економічну категорію. Інформація на сучасному етапі суттєво впливає на причини економічного зростання, є одним із основних критеріїв та елементів механізму зростання. Інформаційний ресурс поряд із організаційним здатні значно *підвищити ефективність* економічної системи, без збільшення використання та нарощення традиційних ресурсів (праці, землі та капіталу). Тому інформаційний шлях розвитку економіки стає своєрідним синтезом екстенсивної та інтенсивної моделей економічного зростання для постіндустріальних економічних систем.

Основні аргументи розгляду інформації як складової економіки та фактора економічного зростання:

– продукування інформації як такої – це вже самостійна економічна галузь, тобто вид економічної діяльності;

– інформація є невід'ємним фактором будь-якого виробництва, одним із фундаментальних ресурсів кожної економічної системи;

– інформація стала товаром;

– інформація – це елемент ринкового механізму, який поряд із ціною та корисністю впливає на визначення оптимального стану економічної системи та її рівноваги;

– інформація в сучасних умовах стає одним з найважливіших факторів у конкурентній боротьбі [3, с. 48–49].

Інформаційні ресурси задіяні не лише у власному виробничому процесі, але й у відтворювальному, оскільки інформація, народившись уперше, може перетікати у знання, прислужити науковим та технологічним відкриттям у майбутньому, а потім знову перетворитись у конкретну інформацію, і так практично безкінечно.

У процесі основних перетворень неоекономіки відбулися принципові зміни в самих основах економічної діяльності людини. Поєднання в одному виконавці розумової та фізичної праці послужило основою еволюційного перетворення праці як економічного фактору із товару «робоча сила» у товар-«інтелект». Відбувається прискорення переходу від форми діяльності людини із цілеспрямованого творчого перетворення оточуючої матеріальної дійсності до індивідуальної творчої діяльності, заснованої на ментальній активності індивіда, в більшому ступені опосередковане втручання в оточуючий світ. Тобто відбувається перехід від масової праці до індивідуально-творчої діяльності кожного працівника на своєму робочому місці. Таким чином, з'явилися передумови переходу діяльності як форми людської активності, спрямованої на втручання в оточуючий світ та використання ресурсів заради задоволення своїх потреб та досягнення цілей до нової форми взаємодії із оточуючою середою, заснованою на зовнішній (рухомій) активності та внутрішній (психологічно та морально вмотивованій) активності. Вирішальне значення набуває *соціальний* та *екологічний аспекти* поведінки працівника, керівництва та споживача. Якщо до формування неоекономічного світогляду зовнішня середа сприймалася як джерело ресурсного забезпечення та об'єкт експлуатації (також як і жива праця), то на новому етапі розвитку економіки людство вступає в партнерські відносини не тільки на рівні «керівник –працівник», а й на рівні «підприємство – оточуюче середовище». Сутність такого переходу полягає у встановленні взаємовідносин та взаємодії із оточуючим середовищем. На зміну втручанню та експлуатації ресурсів приходить ера реакції, реагування, відклику на результати змін та сучасні проблеми глобального та місцевого характеру. Цьому мають сприяти інформативне забезпечення та масове висвітлення існуючих проблем, а також рамки заданих заздалегідь моделей людської поведінки, започаткованих на рівні дошкільної, шкільної та вищої освіти [4, с. 39–40].

Якісна трансформація технологій призводить до зміни трудової діяльності та постійному зростанні *інтелектуалізації* праці, посилення творчого напрямку трудових процесів, росту сфери невиробничої взаємодії людей, посилення індивідуального потенціалу працюючих, зростання синергетизму людських відносин.

Доля працюючих, які зайняті обробкою інформації, постійно зростає, та навпаки, доля людей, які зайняті фізичною працею та прикладають її безпосередньо до матеріальних предметів праці, невпинно скорочується. Знижується доля матеріального виробництва в цілому. Інформаційна економіка пропонує виробництву широкий вибір нових засобів виробництва, матеріалів та технологій, що призводить до значної інтелектуалізації праці. Завдяки уніфікації стандартні елементи можуть бути вироблені та зібрані на автоматичних лініях, що також значно прискорює трудові процеси.

Якщо для доіндустріальної епохи характерна переважна взаємодія *людини із природою*, для індустріальної – взаємодія *людини із машиною*, а для постіндустріального устрою пріоритетним напрямком є взаємодія *людини із людиною*. Як наслідок, значно збільшується доля ринку послуг, темпи росту у ній значно випереджають аналогічні показники у сфері матеріального виробництва. У сучасному бізнесі стає тенденцією, яка постійно зростає, відмова від рутинних процесів, які можна замовити в спеціалізованих фірмах. Також в рамках інформаційної економіки з'являється принципово новий вид відносин *машини із машиною*, якими керує комп'ютер.

Посилення індивідуального потенціалу робітника пов'язано із ростом індивідуальної технічної озброєності окремо взятого робітника, в руках якого може концентруватися велика міць, цілі лінії виробництва, автоматичне управління цілим виробництвом. Тобто те, що раніше потребувало великих трудовитрат,

сотень та тисяч робітників, зараз може вирішити одна людина, управляючи виробництвом від початку до кінця, у зв'язку із цим значно виросли творча складова праці, динамізм прийняття рішень. Успіхи фірми все більше залежать не від міцності основних фондів, а від сукупного творчого інтелекту, кваліфікації та вільної творчої активності робітників, що може бути забезпечено тільки завдяки позитивній мотивації робітників [5, с. 304–307].

Екологізація. Розвиток суспільства іде у повсякчасній боротьбі за оволодіння силами природи, його пізнання, використання та освоєння навичок спільного існування. Якщо слідувати теорії первинності буття та вторинності свідомості, то людству, яке зробило ривок у технічному прогресі XX та XXI ст., належить осмислити проблеми асиметрії соціально-економічного та екологічного розвитку, дисонанс розвитку та регресу основних елементів соціального буття «соціуму – виробництва – екології» та відновити порушену симетрію.

На даному етапі буття технічний прогрес явно випереджає соціальний розвиток та свідомість, створений могутній технічний потенціал, можливість існування якого ще не осмислена людством (А. Ейнштейн). Тому можна стверджувати про неосмисленість та невизначеність перспектив соціально-економічного розвитку на тлі сучасних соціально-екологічних проблем. На даний час стан справ у сфері осмислення законів та перспектив соціально-економічного розвитку приблизно таке, як воно було у сфері розвитку техніки до встановлення основних законів фізики та механіки. І причина, на наш погляд, криється саме у невинайденні та невстановленні законів соціально-економічної та екологічної симетрії та балансу. Прогресом на даному етапі можна вважати визначення даної проблеми та винесення її на глобальний рівень, наступними кроками мають стати встановлення якісних та кількісних характеристик визначної проблеми з метою формулювання законів та її математичної формалізації [6, с. 7].

Час безграничних ресурсів та стихійного нагромадження виробничих потужностей закінчується. Настав час, коли неможливо концентрувати увагу лише на найкращому задоволенні потреб споживачів, фінансових можливостях та виробничих потужностях, – необхідно розглядати весь механізм суспільного виробництва та відтворення із точки зору трьох його елементів: робочої сили, засобів та предметів праці, що означає взаємодію людини із природою у процесі задоволення потреб суспільства у контексті стійкості глобальної системи. Необхідно «спроектувати» майбутнє із урахуванням взаємодії соціально-економічних та фізичних законів. Задачею може стати створення високоефективного глобально стійкого механізму суспільного відтворення, одним із визначальних елементів якого є суспільне виробництво [6, с. 24].

Закон екологічної кореляції – усі живі компоненти екосистеми функціонально відповідають одне одному – зникнення одного з них безумовно спричинить виключення із системи інших, що тісно з ним пов'язані.

Правило оптимальної компонентної доповнюваності – жодна екосистема не може самостійно існувати при будь-якому штучно створеному компоненті, його надлишку або нестачі. Визначається «норма» штучного компоненту, яка забезпечує стан рівноваги екосистеми, що склалася протягом тривалої еволюції, не виводить за межі витривалості екосистеми, що може привести до її деградації.

Принцип екологічної надійності – ступінь ефективності екосистеми, її здатність до самовідтворення та саморегуляції, що визначається місцем даної екосистеми в структурі інших екосистем, взаємодією її компонентів та пристосувань окремих організмів до конкретних умов (абіотичних та біотичних) даної екосистеми [7, с. 57–58].

Мініатюризація (нанотехнології). Масштаби мініатюризації, які несе із собою інформаційна епоха, не тільки кількісно зменшують розміри елементів виробництва, але й якісно змінюють всю виробничу середу та стиль життя людей. В деяких галузях економіки мініатюризація практично означає *дематеріалізацію* суспільного виробництва, що означає відмову від необхідності використовувати цілі підприємства та навіть галузі. Цьому сприяє розвиток *нанотехнологій*, вже в самій назві відображені масштабні зміни технологічних систем («нано» означає «карлик»), що призведе до змін розмірів виробництв до кількох метрів, можливо, й менше. Природне виробництво завжди йде саме за таким сценарієм, на клітинному рівні. Клітини – це саме компоненти комплексних молекулярних наномашин, здатних до самовідтворення. Процес синтезу білків рибосомою дуже нагадує складальний конвеєр. Якщо атомне складання стане можливим у техногенному виробництві – це буде означати досягнення приголомшуючої ефективності економічних систем, оскільки з'явиться можливість конструювати та збирати молекули будь-яких речовин із будь-якими заданими якостями із атомів та молекулярних зчеплень. Саме головне – це дасть можливість зробити виробництво практично безвідходним (відходи виробництва складають 80–95% всіх відходів), а також людство має шанс позбутися забруднюючих викидів а атмосферу, воду та грунти. Тобто швидкий розвиток нанотехнологій дає надію на збереження довкілля та в перспективі може стати одним із головних критеріїв створення балансу між зовнішнім середовищем та життєзабезпечуючою діяльністю людини. Завдяки успішному розвитку нанотехнологій з'явиться можливість вирішення цілого ряду прикладних технічних, соціальних та екологічних задач:

– виробництво наномашин, тобто мікроскопічних механізмів;

– створення мініатюрних активних виробничих елементів (мініректорів, мінізаводів), приклад таких технологічних одиниць вже існує у вигляді комп'ютерної інтегральної схеми – чипа;

– виробництво речовин із заданими якостями, що дасть можливість практично повністю відмовитися від невідтворюваних природних ресурсів;

– молекулярний ремонт біологічних організмів, що докорінно змінить стан справ у сфері охорони здоров'я;

– перебудова структур будь-якої речовини, що може бути задіяна у сфері екологічної безпеки (нейтралізація відходів);

– створення самовідтворюваних технологій [1, с. 297–300].

Глобалізація. Прискорена дематеріалізація багатства призвела до того, що економічний простір і ринок вже не співпадають із територією певної держави. Стався перехід від системи «ринок – держава» до системи «багато держав – один ринок» [8, с. 19]. В результаті з'явилися передумови для перетворення економіки в основний інструмент політичного впливу. Отримала розвиток геоекономіка як наука, прикладною задачею якої є створення стратегії дії держави, яка дозволить їй забезпечити «своїм» господарським комплексам в цілому максимальні конкурентні переваги у порівнянні із «чужими» комплексами та економіками [8, с. 8]. Ієрархія значущості держав на міжнародній арені в більшому залежить не від об'єму людських, виробничих, природно-кліматичних, географічних ресурсів, а від рівня розвитку економіки [4, с. 52].

Трансформація просторово-часової концентрації виробничих факторів. Якщо в індустріальному суспільстві реалізація виробничих процесів відбувалася за допомогою концентрації у певному місці простору виробничих факторів, які могли мати походження із різного часу, при переході до інформаційної економіки та віртуалізації виробничого середовища світ відійде від просторової концентрації, оскільки елементи виробництва зможуть віртуально взаємодіяти у різних кутах планети. Разом із тим постійне прискорення виробничих процесів призведе до концентрації виробничих факторів у часі, час ніби стискається, при цьому розвиток соціальної пам'яті дозволить використовувати її більший об'єм як із минулого, так і з майбутнього шляхом прогностичних моделей [1, с. 353–361].

Висновки. Сучасному людству судилося стати свідком велетенських перетворень в економічній системі. Зміни набувають загальнофронтального характеру, охоплюють усі галузі, пронизують усі сфери суспільного життя, підривають фундаментальні основи поведінки пересічного економічного суб'єкта. Проте перманентні трансформації не перетворюються в хаос, вони формують нові структури, які мають швидкоплинний характер.

Сприйняття традиційного навколишнього як належності поступається місцем сприйняттю нового та незвіданого як необхідного елементу буття. Людина змушена постійно переглядати набір стереотипів поведінки, позбавляючись від таких, що перейшли до розгляду анахронічних та забезпечуючи імплементацію нових. Імперативом комфортності виступає здатність до адаптації, готовність сприйняти нове, асимілювати його та асимілюватися в нього.

Математично сформульовані закони фізики та економіки дозволять розробити алгоритм автоматизованого управління ефективністю та системою відтворення на рівні «соціум – виробництво – екологія» на основі механізму саморегуляції та самоконтролю ключових індикаторів даної системи, оскільки саморегуляція, балансовий підхід та адаптаційні методи є фундаментальними принципами існування будь-якої системи, оскільки саме порушення балансу призводить до кризових явищ.

На сучасному етапі розвитку соціально-економічних відносин має бути втілений новий принцип виробництва: зростання виробництва необхідних матеріальних благ за умови зменшення кількості засобів виробництва, що за своєю сутністю є базовим принципом існування будь-якої природної та штучної системи – більше ККД (коефіцієнт корисної дії) при зменшенні витрат та зусиль. Таким чином, сучасний виробничий механізм має відповідати таким якостям:

а) великій працездатності (високий ККД від одиниці засобів та предметів праці);

б) життєздатності (результати взаємодії із навколишньою середою);

в) соціальній корисності (в економічному та фізичному аспекті).

Розвиток суспільного виробництва на застарілих принципах масштабування технічних засобів та значної ресурсо- та енергоємності продукції вже неможливий, оскільки він вступає у протиріччя із фундаментальними фізичними законами існування світу (термодинаміки та механіки).

По рівню розвитку науково-технічного потенціалу Україна завжди займала провідні позиції в Радянському Союзі [9, с. 121–173]. Наша країна все ще має значний ресурсний потенціал (менший, ніж в Росії, але більший, ніж в багатьох європейських державах або країнах Дальнього Сходу), науково-технічний потенціал та потенціал розвитку, що виражається у висококваліфікованому кадровому складі, традиціях самовідданої, творчої колективної праці. Це створює передумови широкого та активного використання можливостей, наданих процесом глобалізації, для просування власних інтелектуальних та інноваційних можливостей в масштабі всієї планети. Ми маємо у своєму розпорядженні найбільш значний, дорогий та важливий на даному етапі інформаційного устрою ресурс – knowhow. Найбільш

Таблиця 2

Ключові вектори аксіологічних трансформацій категорії «економічний потенціал промислового підприємства» в контексті сучасних тенденцій розвитку виробництва

№ п/п	Традиційні підходи до індустріального та індустріального устрою	Нові підходи інформаційного устрою
1	Виробництво та споживання матеріальних благ	Виробництво та споживання інформаційних благ
2	Технології, засновані на матеріальних засобах виробництва	Технології, засновані на інформаційних засобах виробництва
3	Централізація виробництва у просторі	Децентралізація виробництва у просторі
4	Повільна динаміка виробничих процесів, децентралізація у часі	Швидка плинність виробничих процесів, централізація у часі
5	Перевага переміщення матеріальних товарів над переміщенням інформації	Перевага переміщення нематеріальних товарів та інформації над переміщенням матеріальних товарів
6	Орієнтація на колективну працю із традиційними устоями	Орієнтація на індивідуальну творчу працю та новаторські підходи
7	Перехід від примусової експлуатації працівників до добровільної праці на основі отримання платні для забезпечення власної життєдіяльності	Перехід від примусової та механічної роботи до творчої самореалізації на основі бажання втілення власного інтелектуального потенціалу у результаті праці
8	Реалізація одноразової освіти на протязі трудового життя, система підвищення кваліфікації	Процес постійного навчання на протязі життя, самоосвіти, перепідготовки, підвищення кваліфікації
9	Централізоване командне управління	Горизонтальні системи управління на основі партнерських відносин
10	Традиційні спеціалізовані функції менеджменту: планування, організація, мотивація і контроль	Персональна відповідальність на основі спеціальних знань, рівня кваліфікації, принципів моралі, індивідуальних якостей, професійної культури та корпоративних традицій

дієвий ресурс стратегії випереджаючого розвитку – творча людина, здатна та бажаюча орієнтуватися у своїй діяльності не тільки на нові цінності та матеріальні гарантії, але передусім на такі мотиви та стимули праці та новаторства, як свобода діяльності та самореалізація, прогрес творчого змісту праці, зростання вільного часу [10, с. 82].

Технологічна трансформація передбачає перехід від технологій, заснованих на матеріальних засобах виробництва, до технологій, заснованих на інформації (інформаційним технологіям). Головною особливістю таких технологій є пріоритетне значення інформації у витратах на реалізацію технології та у виконанні виробничих функцій. Нанотехнології можуть призвести до вибухового зростання ефективності праці, а трансформація праці – до безкінечного зростання індивідуального потенціалу працівників, який у сукупності складає загальний інтелектуальний потенціал організації та у ще більшому ступені сприяє підвищенню загальної ефективності. Матеріально-просторове звуження виробничої середи призводить до постійного збільшення питомої ваги нематеріальних цінностей та необхідності постійного оновлення засобів обробки інформації (табл. 2).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Мельник Л.Г. Экономика развития: [монография] / Л.Г. Мельник. – Сумы: Университетская книга, 2006. – 662 с.
2. Актуальные проблемы устойчивого развития / В.А. Акимов, Е.В. Бридун, М.Ю. Ватагин [и др.]. – К.: Знание, 2003. – 430 с.
3. Білоцерківець В.В., Ляшенко А.В. Нова економіка: сутність та ґенеза / В.В. Білоцерківець, А.В. Ляшенко. – Дніпропетровськ: Січ, 2007. – 221 с.
4. Липов В.В. От архаики к постэкономике. Эволюция форм хозяйствования и развитие экономической теории: [монография] / В.В. Липов. – Х.: ИНЖЕК, 2008. – 280 с.
5. Основи стійкого розвитку: [посібник для перепідготовки фахівців] / За заг. ред. д. е. н. проф. Л.Г. Мельника. – Суми: Університетська книга, 2006. – 325 с.
6. Бабицкий А.Ф. Законы экономики и жизнь общества / А.Ф. Бабицкий. – К.: Фитосоциоцентр, 2004. – 64 с.
7. Жан К., Савона П. Геоэкономика / К. Жан, П. Савона. – М.: AdMarginem, 1997. – 208 с.
8. Куценко В. Ресурсний потенціал сучасної України / В. Куценко // Україна на зламі тисячоліть. – К.: МАУП, 2000. – С. 212–173.
9. Бузгалин А., Колганов А. Поиск стратегии опережающего развития / А. Бузгалин, А. Колганов // Философия хозяйства. – 1999. – № 3. – С. 78–93.

УДК 336.201.3

Мельник О.В.
аспірант
Вінницького національного аграрного університету

МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА РІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ

METHODS OF ASSESSMENT OF THE TAX BURDEN ON THE LEVEL OF THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено методи оцінки податкового навантаження на рівні окремої організації. Розглянуто визначення податкового навантаження, критерію та оцінки в наукових працях вітчизняних та зарубіжних вчених на макро- та мікрорівнях. Визначено привілеї та недоліки кожного окремого методу оцінки податкового навантаження та їх вплив на фінансовий стан суб'єкта господарювання.

Ключові слова: податкове навантаження, оцінка, критерій, інтегральний показник, ВВП.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы методы оценки налоговой нагрузки на уровне отдельной организации. Рассмотрены определения налоговой нагрузки, критерия и оценки в научных трудах отечественных и зарубежных ученых на макро- и микроуровнях. Определены привилегии и недостатки каждого отдельного метода оценки налоговой нагрузки и их влияние на финансовое состояние предприятия.

Ключевые слова: налоговая загрузка, оценка, критерий, интегральный показатель, ВВП.

ANNOTATION

The methods of assessment of the tax burden at the individual organization were observed. The definitions of tax burden, criteria and assessment in scientific works of domestic and foreign scientists at the macro and micro levels were considered. Benefits and disadvantages of each method for assessing the tax burden were defined, and their impact on the financial position of the entity was determined.

Keywords: tax burden, assessment, criterion, integral indicator, GDP.

Постановка проблеми. Податки є одним з найбільш дієвих інструментів економічної політики держави. Вони забезпечують формування дохідної частини бюджетів всіх рівнів (державного, обласного, міського, районного), в той же час не повинні знизити інтерес платників до підприємництва.

Податки виконують функцію обмеження власних фінансових ресурсів підприємства, так як впливають на прийняття рішень та діяльність суб'єкта господарювання. Тому на сучасному етапі розвитку економіки України одним з її основних завдань є створення умов та механізму ефективного функціонування вітчизняних підприємств на мікро- та макрорівнях.

Податкове навантаження займає вагому позицію серед економічних показників діяльності підприємства. Це засіб контролю і планування багатьох параметрів фінансово-господарської діяльності суб'єкта господарювання. Від того, наскільки об'єктивно податкове навантаження відображає діяльність підприємства та його фінансовий стан, залежить обґрунтованість прийняття рішень. Вирішення фінансових завдань з урахуванням податкового навантаження допоможе збільшити ефективність фінансово-господарської діяльності підприємства, використання виробничих ресурсів, не зменшуючи при цьому платежі до бюджету.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи оподаткування відображено у працях наступних таких зарубіжних вчених, як А. Сміт, Д. Рікардо, Дж. Кейнс, А. Лаффер, К. Макконнелл, С. Брю. В роботах даних науковців податки розглядаються переважно на рівні держави. Питанням обрахування та сплати податків, а також податкового навантаження присвячені праці М.І. Литвина, В.Г. Панскова, Д.Г. Черніка, С.А. Шаталова.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Методи оцінки податкового навантаження, описані в науковій літературі, дозволяють лише комплексно оцінити рівень оподаткування підприємства, але застосовувати такі методи можна лише в певний період часу, вони є неінформативними. При аналізі діяльності підприємства слід досліджувати податкове навантаження в динаміці, враховуючи при цьому режим оподаткування підприємства, всі податки та збори, що воно сплачує, а також рівень доходу.

Мета статті полягає в дослідженні теоретичних аспектів та методичних підходів оцінки податкового навантаження, орієнтованого на прийняття рішень щодо збільшення ефективності використання ресурсів підприємства та покращання його фінансового стану.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податкове навантаження – це показник, який має кількісну оцінку. В науковій літературі основні аспекти кількісної оцінки податкового навантаження представленні на двох рівнях: макрорівні та макрорівні [1].

1. Під макрорівнем розуміють визначення навантаження оподаткування в країні в цілому. Даний показник необхідний державі для розробки податкової політики, збалансування податкової та бюджетної систем країни. Спеціалісти Міністерства фінансів рівень податкового навантаження України зводять до визначення долі ВВП, перерозподіленого за допомогою

податків. У 2008 р. така доля приблизно склала 34,5%. У 2009 р. загальний рівень податкового навантаження знизився з 33,5% до 33,5% ВВП. У 2010 р. податкове навантаження на економіку України скало 32,7% ВВП, у 2011 р. – 36,8%, у 2012 р. – 30,7%, у 2013 р. – 29,5%, у 2014 р. – 28,5% ВВП [12]. Подальше зниження податкового навантаження в Україні планується здійснювати в формі підтримки окремих видів діяльності, необхідних для проведення модернізації та інноваційних проектів в країні [2, с. 26–27].

В.Г. Пансков у своїх працях прямо вказує на те, що показник податкового навантаження на макрорівні страждає дуже значним недоліком, який полягає в тому, що він визначає рівень податкового навантаження середньостатистичного платника податків, не враховуючи індивідуальні особливості кожного конкретного суб'єкта. Але разом з цим даний показник є необхідним, так як податки визначають державу, яка повинна враховувати його [3, с. 270].

Ряд авторів вважає, що для кожного конкретного платника податків, як юридичної, так і фізичної особи, не важливо, яка ступінь податкового навантаження на макрорівні. Податки в бюджети всіх рівнів та інші податкові платежі суб'єкт підприємницької діяльності платить із власного доходу, і тому для нього не існує конкретних показників, які характеризують рівень податкового навантаження.

Величина податкового навантаження та макрорівні залежить від того чи іншого методу оцінки. Розглянемо існуючі в економічній літературі методи оцінки податкового навантаження на рівні підприємств (табл. 1).

Існування різних методів оцінки податкового навантаження організацій зумовлено пошуком універсального критерію, який дозволятиме порівнювати рівень оподаткування в різних галузях народного господарства. Автор кожного методу пропонує свій унікальний критерій – інтегральний показник, до якого приводяться всі податки, що дозволяє (за рішенням кожного автора) забезпечити порівняння податкового навантаження по різним підприємствам. Тому представленні методи оцінки податкового навантаження різняться в першу чергу інтегральним показником, з яким порівнюється загальна сума податків, сплачених за розрахунковий період.

У науковій літературі критичні оцінки методів визначення податкового навантаження суб'єкта господарювання включають вирази про можливість методів забезпечувати порівняння показника податкового навантаження для різноманітних економічних структур. Так, на думку В.Г. Панскова, «при використанні

Таблиця 1

Варіанти методів оцінки податкового навантаження суб'єктів господарювання

Автор	Характеристика методу	Коментарі
Фінансовий словник	Податкове навантаження визначається як питома вага усіх податкових платежів за певний час (фінансовий рік) у величині валового доходу платника податків [1]	Даний метод дозволяє оцінити податкове навантаження платника податку всіх режимів оподаткування
М.Н. Крейніна	Податкове навантаження визначається відношенням сумарної величини сплачених податків до прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства. При цьому сумарна величина сплачених податків визначається як різниця між прибутком, який підприємство мало б у своєму розпорядженні, якби воно не платило ніяких податків, і прибутком, який дійсно залишився в розпорядженні підприємства після сплати усіх податків [4, с. 36, 77, 78]	Податкове навантаження, розраховане відповідно до даного методу, покаже ступінь відмінності сумарної величини сплачених податків до прибутку, який залишається в розпорядженні підприємства після сплати податків. Непрямі податки не беруть участі у розрахунку
А. Кадушин, Н. Михайлова	Податкове навантаження визначається, як функція типу виробництва, та змінюється в залежності від коливань затрат на ресурси, тобто показників доданої вартості [5, с. 113]	Податкове навантаження відображає частину доданої вартості, що віддається в бюджет, і яка одночасно є джерелом сплати податків і джерелом виникнення податкових зобов'язань
М.І. Литвин	Визначення «податкове навантаження» включає: - кількість податкових платежів; - структуру податків; - механізм сплати податків. Показник податкового навантаження визначається як відношення всіх податків до суми джерел для їх сплати [6, с. 29–31, 78, 81]	Податкове навантаження відображає частину доданої вартості, яка віддається до бюджету (в частині відшкодування виручкою)
Є.А. Кірова	Податкове навантаження визначається співвідношенням суми податків та зборів, які підлягають перерахуванню до бюджету, до лиш створеної вартості [7, с. 30–32, 78, 81]	Податкове навантаження відображає частину податків з урахуванням недоїмки та пені в лиш створеній вартості
Т.К. Островенко	Податкове навантаження – це система показників, які визначаються як співвідношення податкових залишків до відповідної групи джерела покриття [8, с. 22, 77, 78, 81]	Розрахунок відповідно до даної методики дозволяє конкретизувати вклад кожного податку (групи податків) в конкретне джерело платежу

показника виручки від реалізації порівняння податкового навантаження на різних підприємствах не дає достатньо точний результат. Це пов'язано з тим, що підприємства різних галузей мають неоднакову структуру витрат на виробництво» [3, с. 260]. Є.А. Кірова вважає, що співставлення рівня напруженості податкових зобов'язань на фондоємних підприємствах, в сфері кредитно-банківських послуг в умовах розрахунку податкового навантаження до доданої вартості не буде достатньо об'єктивним [7, с. 30–32, 77, 78]. Аналогічної думки притримуються Л.А. Злобіна, М.М. Стажкова [9, с. 17–19]. Звертає увагу, що на об'єктивність оцінки податкового навантаження не повинні впливати належність до тої чи іншої галузі економіки, також масштаби підприємства, І.А. Майбуров [10, с. 295].

Таким чином, пошук універсального критерію, який дозволяє порівнювати рівень податкового навантаження в різних галузях економіки, складає зміст існуючих методів оцінки податкового навантаження на макрорівні.

Ідея пошуку універсального критерію, який би забезпечував співвідношення податкового навантаження на різних підприємствах, не має сенсу. Порівнювати можна лише якісно однорідні величини. При цьому повинні бути враховані вимоги єдності методики обрахування показників та їх складу. Для досягнення співставлення показників податкового навантаження важливо не лише наявність універсальної інтегральної бази, відносно якої оцінюється тяжкість податкового навантаження, але й забезпечення єдності способів визнання та розрахунку факторів, які застосовуються платниками податків та впливають на величину податкових баз з окремих податків, збіг податкових режимів, що практично неможливо в реальних умовах господарської діяльності навіть межах однієї галузі.

Пошук універсального критерію оцінки податкового навантаження припускає виключення специфічних ознак виробництв, які впливають на результати оцінки (наприклад, фондоємність, матеріалоємність). Однак такі ознаки є важливою характеристикою факторного середовища, що забезпечує сплату податків. Їх виключення не дозволяє дослідити взаємозв'язок характеру використання ресурсів (екстенсивного та інтенсивного), які мають відношення до об'єктів оподаткування і податкових зобов'язань, не орієнтує на пошук фінансового стану організації, що, врешті-решт, затрудняє об'єктивну оцінку результатів винесених рішень в сфері податкового планування підприємства.

По відношенню до показника податкового навантаження слід шукати не універсальну інтегральну базу, до якої прирівнюється сума податків, що підлягають сплаті до бюджету, а найбільш інформативні (ключові) критерії оцінки податкового навантаження. Ключові критерії повинні давати змогу:

1. більш точно, всебічно описувати податкову ситуацію на підприємстві;
2. забезпечувати виявлення можливостей мінімізації рівня оподаткування підприємства;
3. підвищити роль показника податкового навантаження в підготовці рішень з покращання фінансового стану підприємства.

Таким чином, показано принципові ознаки, характерні для виділення ключових критеріїв оцінки податкового навантаження. Далі слід розглянути, який критерій з вже існуючих методів оцінки податкового навантаження здатний найбільш їм відповідати. Але спочатку слід визначитись з поняттями «оцінка» та «критерій», які застосовуються для подальшого дослідження.

Оцінка – це деяка характеристика об'єкта (події), яка дозволяє виділити його з сукупності інших об'єктів (подій); це метод наділення даного об'єкта деякою характеристикою [11].

Для характеристики об'єкта (події), оцінки поділяють на формалізовані (кількісні) та неформалізовані (якісні). Перші використовуються для реалізації відносин, які базуються на співставленні кількісних оцінок; другі – для реалізації відносин, основаних на перевагах. Формування кількісної оцінки полягає в присвоєнні чисельного значення об'єкту (події) згідно визначених правил і включають три елементи – об'єкт (подію), властивість (ознака, якість тощо), що підлягає кількісній оцінці, шкалу вимірювання або сукупність одиниць, в яких буде виражатися оцінка [11].

Ознакою, на базі якої можна провести вимірювання, оцінку, порівняння чого-небудь, називається критерієм. У свою чергу, критерії можуть бути обчислювальні та не обчислювальні. При використанні обчислювальних критеріїв частіше за все задають якийсь показник, на основі значення якого приймається судження. По відношенню до оцінки податкового навантаження задається показник (чи показники), з яким (чи з якими) можна порівняти тягар всіх податків (чи групи податків). Такий показник застосовується в якості базового, до якого прирівнюється загальна сума податків. В науковій літературі його називають «критеріальним» або «інтегральним», або «єдиним інтегральним показником». В таблиці 1 показано різні критеріальні показники (додана вартість, чистий прибуток, бухгалтерський прибуток, виручка від реалізації тощо), з якими порівнюється загальна сума податків. Кожен з перерахованих показників має свої значення і зміст [11, с. 149]. Це, у свою чергу, впливає на зміст наповнення показника податкового навантаження, його інформативність. Очевидно, що від вибору і обґрунтованості базового показника, до якого прирівнюється загальна сума податків, залежать об'єктивність оцінки тягаря податкового навантаження в цілому та можливість застосування податкового навантаження в управління фінансовим станом підприємства.

В працях М.Н. Крейніної в якості узагальнюючого показника при розрахунку податкового навантаження пропонується використовувати показник прибутку, при цьому автор бере до уваги ідеальну ситуацію, коли суб'єкт господарювання взагалі не платить податки, і порівнює цю ситуацію з реальною. Концепція такого методу визначення показника податкового навантаження може застосовуватись у випадку, якщо співвідношення заробленого підприємством прибутку і податків має визначене сенсове навантаження, і це дасть змогу оцінити умови реалізації регулюючої функції податків [4, с. 36, 81]. Однак в реальній практиці саме підприємницька діяльність породжує об'єкти оподаткування, тому ситуація, коли суб'єкт підприємницької діяльності зовсім не платить податки, не повинна допускатись в принципі.

Уважаємо, що показник прибутку, розрахований, коли оподаткування прирівнюється до нуля, не може застосовуватися в розрахунках податкового навантаження, так як не відображає реальної картини практичних явищ. Та все ж відмовлятися від прибутку як критерію оцінки податкового навантаження не потрібно. Прибуток є одним з найважливіших показників фінансового стану підприємства, так як від її величини залежить можливість організації поповнювати власний капітал, підтримувати цільову структуру джерел фінансування. Уважаємо можливим використання різних модифікацій показнику прибутку для забезпечення комплексної оцінки півня оподаткування платника податків.

Одночасно слід звернути увагу на те, що показник податкового навантаження, розрахований на базі прибутку до оподаткування, може застосовуватись лише у розрахунках конкретного інформативного особистого показника, який характеризує податкове навантаження суб'єкта господарювання по джерелу відшкодування (а не узагальнюючого показника, як уважає багато авторів). Саме особистий показник податкового навантаження дозволяє оцінити ефективність планового процесу відповідно до окремих податків в залежності від мети діяльності підприємства.

Обов'язок платника податків – своєчасно та у повному об'ємі платити податки при наявності дебіторської заборгованості – приводить до необхідності фінансування поточної діяльності підприємства за рахунок кредиторської заборгованості, що погіршує вже наявну структуру джерел фінансування підприємства. У зв'язку з цим напруженість сплати податків повинна оцінюватись в розрізі руху грошових потоків, необхідними елементами яких є не лише виручка від реалізації продукції (робіт, послуг), але й аванси покупців продукції (робіт, послуг), кредиторська та дебіторська заборгованість, аванси постачальникам сировини тощо.

Через показник податкового навантаження в розрізі руху грошових потоків можна оцінити вплив податків на процес генерування грошових джерел, забезпечити можливість своєчасного виконання підприємством обов'язкових платежів до бюджету. Іншими словами, податкове навантаження на грошовий потік дозволяє відобразити фінансовий стан підприємства з боку його податкової платоспроможності у законодавчо встановлений термін.

В економічній літературі описуються методи оцінки податкового навантаження на базі показників, сформованих незалежно від пов'язаного з ними фактичного руху грошових коштів. За допомогою таких методів визначити вплив податків на процес генерування грошових коштів, прогнозувати платоспроможність по податках неможливо.

Висновки. Таким чином, аналіз методів оцінки податкового навантаження підприємств показав, що не існує єдиного універсального показника податкового навантаження на макрорівні. В основному методи оцінки податкового навантаження відрізняються один від одного податками, які беруться до розрахунку, та критерієм, відносно до якого розраховується податкове навантаження.

Методи оцінки податкового навантаження, що описані в науковій літературі, дозволяють лише комплексно оцінити рівень оподаткування підприємства, але застосовувати такі методи можна лише в певний період часу, вони є неінформативними. Податкове навантаження потрібно вивчати в динаміці, досліджуючи причини її змін, аналізуючи ефективність управління рівнем оподаткування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Джуринська О. С. Податкове навантаження: сутність та напрями зміщення / О.С. Джуринська // Матер. конф. «Науковий простір Європи». – Польща: Освіта і наука, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/11_NPE_2014/Economics/3_166406.doc. htm.
2. Савченко В.Ф. Оцінка рівня податкового навантаження в Україні / В.Ф. Савченко, А.Ф. Лось // Економічний часопис – XXI. – 2011. – № 9/10. – С. 25–28.
3. Пансков В.Г. Налоги и налогообложение в Российской Федерации: [учебник для вузов] / В.Г. Пансков; 7-е изд., доп. и перераб. – М.: МЦФЭР, 2006. – 592 с.
4. Крейнина М.Н. Финансовое состояние предприятия. Методы оценки. / М.Н. Крейнина. – М.: ДИС, 1997. – 224 с.
5. Кадушин А.И., Михайлова Н.Б. Методика оценки экономической эффективности ИТ-проектов / А.И. Кадушин, Н.Б. Михайлова [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.pmprofy.ru/content/rus/83/833-article.asp.
6. Литвин М. Налоговая нагрузка и экономические интересы предприятия / М. Литвин // Финансы. – 1998. – № 5. – С. 29.
7. Кирова Е. Методология определения налоговой нагрузки на хозяйствующие субъекты / Е. Кирова // Финансы. – 1998. – № 9. – С. 32.
8. Островенко Т.К. Налоговая нагрузка на предприятие: обобщающие и частные показатели системы / Т.К. Островенко // Аудиторские ведомости. – 2003. – № 5. – С. 10–14.

9. Злобина Л.А., Стажкова М.М. Оптимизация налогообложения экономического субъекта: [учеб. пособ. и практ. для вузов]: в 2-х т. / Л.А. Злобина, М.М. Стажкова. – М., 2003. – 240 с.
10. Майбуров И.А. Теория налогообложения: продвинутый курс: [учеб. для магистрантов] / И.А. Майбуров, А.М. Соколовская. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2011. – С. 334.
11. Чернишова М.О. Удосконалення методики розрахування податкового навантаження ПДВ / М.О. Чернишова // Економіка & держава. – 2013. – № 10. – С. 148–151.
12. Державна служба статистики [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
13. Веб-портал Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.treasury.gov.ua/.

УДК 658.5.012

Михальченко Г.Г.
доктор економічних наук, доцент,
професор кафедри економіки підприємств та менеджменту
Навчально-наукового професійно-педагогічного інституту
Української інженерно-педагогічної академії

ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ

PROSPECTS OF DEVELOPMENT OF MACHINE-BUILDING ENTERPRISES ARE IN THE CONDITIONS OF VAGUENESS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню існуючого стану машинобудування України. Визначено найбільш суттєві фактори, що обумовлюють невизначеність для машинобудівних підприємств. Проаналізовано проблеми інноваційного потенціалу, інвестиційної активності, зношеності основних засобів, зовнішньої торгівлі України продукцією машинобудівної промисловості тощо. Запропоновано комплекс перспективних напрямів розвитку машинобудівних підприємств в умовах невизначеності.

Ключові слова: машинобудування, інноваційна активність, інвестиційний потенціал, зношеність основних засобів, невизначеність.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию состояния машиностроения Украины. Определены наиболее существенные факторы, которые обусловливают неопределенность для машиностроительных предприятий. Проанализированы проблемы инновационного потенциала, инвестиционной активности, изношенности основных средств, внешней торговли Украины продукцией машиностроительной промышленности и т. д. Предложен комплекс перспективных направлений развития машиностроительных предприятий в условиях неопределенности.

Ключевые слова: машиностроение, инновационная активность, инвестиционный потенциал, изношенность основных средств, неопределенность.

ANNOTATION

Article is devoted research the current state of engineering of Ukraine, the author defines the most significant factors causing uncertainty for machine-building enterprises; We analyze the problems of innovation potential, investment activity, depreciation of fixed assets, foreign trade of Ukraine production engineering industry, and so on. A set of promising directions of development of machine-building enterprises in the conditions of uncertainty.

Keywords: Machinery, innovative activity, investment potential, depreciation, uncertainty.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку промисловості України характеризується надзвичайно складним економічним станом. Економіка знаходиться на межі руйнації, випадаючи з процесу реалізації світових технологій. Спостерігається відтік інвестицій, як закордонних, так і вітчизняних, зупиняються підприємства, руйнуються налагоджені виробничі ланцюги, відбувається скорочення працівників, вітчизняний ВВП на душу населення в 2013 р. складав лише 3,1 тис. доларів США, що відповідало передостанньому місцю в Європі, а вже у 2014 р. ВВП знизився до 10%, зовнішній борг держави зріс до 30,8 млрд. доларів США, при цьому реальна заробітна плата знизилася на 21,9% [1].

Машинобудівна промисловість не є винятком. Галузь, з одного боку, відчуває значний брак інвестицій для оновлення основних фондів та підвищення конкурентоспроможності, а з іншого – відбувається зниження попиту на її продукцію через гальмування економіки на внутрішньому ринку та низькою конкурентоспроможністю на зовнішніх ринках. Ситуація ускладнюється умовами невизначеності подальших перспектив розвитку галузі, що обумовлено концентрацією машинобудівних підприємств у Південно-Східному регіоні країни, які знаходяться в безпосередній близькості із зоною АТО та неврегульованістю законодавства щодо виходу на європейський та інші світові ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблематика функціонування машинобудівних підприємств представлена в численних дослідженнях українських та закордонних фахівців, серед яких О. Амоша, Ю. Барташевська, Б. Данилишин, В. Геєць, С. Ілляшенко, Б. Кваснюк, С. Колосок, В. Мельник, А. Українець, О. Шагуров та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Переважна більшість останніх науково-практичних досліджень присвячена проблемам підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств або визначенню напрямів подолання кризових явищ, але проблеми функціонування машинобудівних підприємств в умовах невизначеності, по суті, залишаються невирішеними.

Мета статті полягає в дослідженні існуючого стану машинобудування України, визначенні найбільш суттєвих проблем функціонування машинобудівних підприємств та розробці перспективних напрямів розвитку машинобудівних підприємств в умовах невизначеності.

Виклад основного матеріалу дослідження. Машинобудівництво України – це один з найбільш потужних секторів промисловості, що об'єднує понад 20 спеціалізованих галузей та більше 11 тис. підприємств. Частка машинобудівної галузі в українській промисловості перевищує 15%, у ВВП становить близько 12%, що набагато менше, ніж в розвинутих країнах, в яких вона досягає від 30 до 50% [2]. Загалом у

машинобудуванні зосереджено понад 15% вартості основних засобів, майже 6% оборотних активів вітчизняної промисловості та понад 22% загальної кількості найманих працівників.

Сьогодні переважна більшість машинобудівних підприємств України потерпає від неможливості оновлення основних засобів та їх нераціонального використання, відсутності сучасних технологій виробництва, низького рівня інноваційної активності, браку інвестицій, зниження внутрішнього та зовнішнього попиту на продукцію, низького рівня платоспроможності товаровиробників, залежності вітчизняних підприємств від імпорту комплектуючих, сировини та обладнання; високого рівня енергоємності виробництва; зростання цін у гривневому еквіваленті на енергоресурси й підвищення інших тарифів, нестабільного валютного курсу, відсутності державної підтримки вітчизняного виробника.

Необхідно розуміти, що підприємства не можуть вибудовувати стратегію подальшого розвитку, не розуміючи, що чекає їх навіть в найближчій час, не говорячи про стратегічні перспективи. Унаслідок воєнного конфлікту на Донбасі економіка України функціонує в умовах невизначеності. У соціально-економічному аспекті проблема невизначеності може розглядатися з різних точок зору. При цьому кожне положення про невизначеність є пов'язаним з іншими і не суперечить змістовному наповненню положень, а тільки доповнює і розширює представлення про них [3]. Найбільш важливими для машинобудівних підприємств серед факторів невизначеності є ризик, який знаходиться в прямій залежності від невизначеності, тобто при зростанні невизначеності зростає і ризик. Другим є те, що невизначеність припускає неоднозначність реалізації подій, що породжується чинниками невідомої природи. Таким чином, у сучасних умовах невизначеність виступає обмежувачем керованості та стабільності організаційно-економічної системи всієї економіки країни.

У цілому скорочення валового нагромадження основного капіталу у 2014 р. становило 23,0%, що продовжило тенденцію до падіння 2013 р. (-8,4%). При цьому частка інвестицій у структурі ВВП знизилася і досягла 14,0% ВВП (у 2013 р. цей показник становив 16,9%). Це свідчить про системне скорочення інвестиційного потенціалу розвитку національної економіки. Капітальні інвестиції у 2014 р. скоротилися на 11,8% на тлі падіння у 2013 р. Вітчизняні підприємства задовольняють власними коштами лише на 71,5% потреб у капітальних інвестиціях. Продовжується зниження капітальних інвестицій у виробництво машин та устаткування (рис. 1).

У 2014 р. лише 2,7% видатків на капітальні інвестиції було профінансовано за рахунок коштів іноземних інвесторів. При цьому скорочення прямих іноземних інвестицій в економіку України у 2014 р. становило 12,2 млрд. дол. США, або 21,0% відносно 2013 р. Загалом інвестиційна активність у машинобудівній галузі за роки незалежності зменшилася у 13 разів (з 29,3% у 1990 р. до 2,23% у 2013 р.) [4]. Довготривала стагнація інвестиційних процесів суттєво обмежує потенціал відновлення машинобудівної галузі. Отже, проблема підвищення інвестиційної привабливості та залучення іноземних інвестицій є надзвичайно гострою як для машинобудування, так і для всієї української економіки.

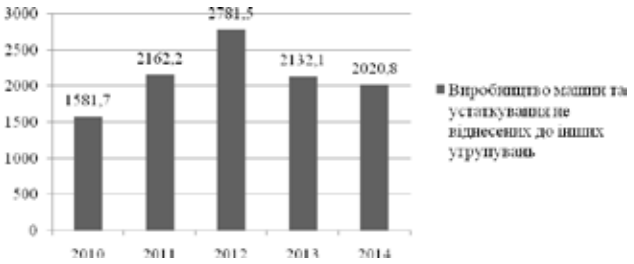


Рис. 1. Капітальні інвестиції за видами промислової діяльності за 2010–2014 рр., млн. грн.

Джерело: складено за даними [1]

Проблема низької інвестиційної активності загострюється в умовах критичної зношеності основних засобів в економіці України. У 2014 р. загальний ступінь їх зношеності за всіма видами економічної діяльності досяг 77,3% (на початок 2014 р.) Зношеність основних засобів у промисловості становила 56,9% [5]. Такий рівень зношеності основних засобів свідчить про їх технологічну застарілість. Для більшості галузей та секторів економіки України нагальним завданням є практично повне оновлення виробничих потужностей на сучасній технологічній базі.

Зношеність основних засобів промислових підприємств в Україні вже сягає більше 60% проти 20–25% у європейських підприємств, що апріорі унеможливлює конкурентоспроможність вітчизняної продукції на світових ринках. Ситуація зі зносом основних засобів машинобудівних підприємств виглядає ще більш катастрофічно. Так, у 2009 р. він дорівнював 81,9%, а у 2010 р. – вже 83,4%. Серед підгалузей машинобудування найвищий ступінь зносу зафіксовано на рівні 89,2% у 2009 р. – у виробництві машин та устаткування, а найменший – 51,7% за цей самий період – у виробництві електричного, електронного та оптичного устаткування. Сьогодні ступінь зносу основних засобів на промислових підприємствах сягає понад 57%, машинобудівних – понад 63%, серед них виробництво машин та устаткування – 60,8%, виробництво електричного, електронного та оптичного устаткування – 52,7% та виробництво транспортних засобів та устаткування – 70,4% [6]. Для зміни ситуації українським підприємствам необхідно провести корінну реконструкцію своїх виробничих потужностей. Лише за цієї умови можливо налагодити випуск високотехнологічних виробів та збільшити продуктивність праці при їх виготовленні.

Необхідно враховувати, що ефективність праці в Україні також є надзвичайно низькою. Так, в 2013 р. на одного трудоактивного українця припадало 7,9 тис. доларів США виробленого ВВП, цей же показник вдвічі більше у Білорусі, в 2,5 – у Румунії, в 3,6 – у Польщі. Україна сьогодні знаходиться серед 19 слаборозвинутих країн, де продуктивність праці та середньодушові доходи населення після 1990 р. знизилися на 20–22%.

За цих умов зниження індексів машинобудівної продукції є закономірним. Перша хвиля такого зменшення відбулася у 2009 р., що обумовлено наслідками світової кризи, після чого незначне збільшення відбулось у 2010 р. Зростання спостерігалося у всіх підвидах машинобудівної промисловості (рис. 2): машинобудуванні, крім ремонту та монтажу машин і устаткування (на 15,9%), виробництві електричного устаткування (на 28,6%), виробництві машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань (на 10,2%), виробництві автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів (на 19,1%).

Починаючи з 2012 р., відбувається посилення негативних тенденцій щодо випуску продукції зниження за винятком виробництва електричного устаткування, яке в 2014 р. ледве досягало 100,9%.

Таке зниження обумовлено як зовнішніми, так і внутрішніми причинами, які достатньо повно висвітлені в вітчизняних науково-практичних дослідженнях [4; 7]. Необхідно розуміти, що частково таке зниження може бути пов'язане і з тим, що частина машинобудівних підприємств знаходиться на території зони проведення Антитерористичної операції та тимчасово окупованій території АР Крим.

Закономірним є і зниження рівня рентабельності операційної діяльності підприємств за видами промислової діяльності (табл. 1). Вперше за останні роки у 2014 р. була зафіксована від'ємна рентабельність виробництва електричного устаткування (1,5%), яке завжди користувалося достатньо високим попитом і за межами країни.

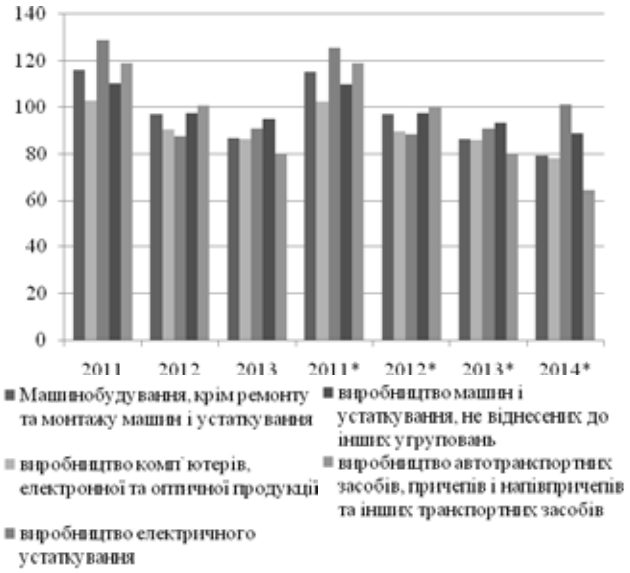


Рис. 2. Індекси деяких видів промислової продукції в Україні за 2011–2014 рр.

**Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь, за 2014 р. також без частини зони проведення Антитерористичної операції*

Джерело: складено за даними [5]

Скорочення виробництва промислової продукції на підприємствах-експортерах, спричинене воєнними діями на Донбасі, призвело до відчутного згортання товарного експорту. У 2013 р. у галузях машинобудування при скороченні виробництва на 20,6% зниження експорту становило 30,4%.

Аналізуючи стан зовнішньої торгівлі України у 2005–2012 рр., можна зробити висновок, що зростання експортної орієнтованості вітчизняного машинобудування супроводжувалося одночасним збільшенням залежності української економіки від імпорту машинобудівної продукції. Так, за 2005–2012 рр. частка імпорту продукції машинобудівної промисловості у загальній структурі товарного імпорту України становила у середньому за період 26,7%, у 2012 р. – 26,5% (рис. 3). Від'ємне сальдо

Таблиця 1

Рівень рентабельності операційної діяльності машинобудівних підприємств за видами промислової діяльності в Україні

Показник	2010	2011	2012	2013	2010*	2011*	2012*	2013*	січень-вересень 2014*[1]
Машинобудування	7,0	9,3	9,9	6,6	7,0	9,3	10,0	6,5	0,2
виробництво комп'ютерів, електронної та оптичної продукції	3,6	13,8	5,8	4,2	3,4	13,8	5,6	3,9	0,4
виробництво електричного устаткування	6,4	4,1	9,3	8,2	6,4	4,0	9,2	8,2	-1,5
виробництво машин і устаткування, не віднесених до інших угруповань	5,5	5,6	6,2	5,4	5,4	5,5	6,2	5,4	0,5
виробництво автотранспортних засобів, причепів і напівпричепів та інших транспортних засобів	9,1	12,1	12,6	7,2	9,1	12,3	12,8	7,1	0,5

** Дані наведено без урахування результатів діяльності малих підприємств*

[1]Без урахування тимчасово окупованої території АР Крим та м. Севастополь, за 2014 р. також без частини зони проведення Антитерористичної операції

зовнішньої торгівлі зросло у 1,7 рази (з – 5,4 млрд. дол. США у 2005 р. до – 9,1 млрд. дол. США у 2012 р.). Імпорт за вказаний період збільшився у 2,2 рази, а експорт – у 2,9 рази (з 4,6 млрд. дол. США у 2005 р. до 13,3 млрд. дол. США у 2012 р.).

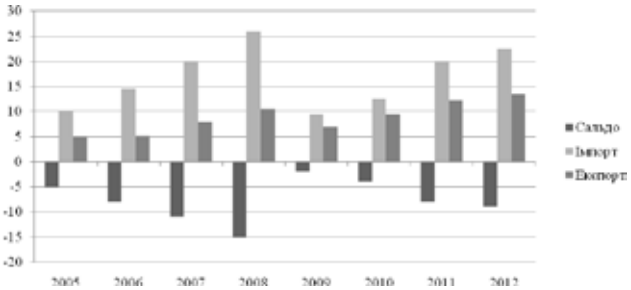


Рис. 3. Динаміка зовнішньої торгівлі України продукцією машинобудівної промисловості у 2005–2012 рр., млрд. дол. США

Джерело: складено за даними [8]

Основний експорт продукції машинобудування довгий час був орієнтований на Росію. На сьогодні цей вектор потребує зміни напрямку. За підсумками 2014 р. виручка від експорту до РФ знизилась у 2,4 рази – до 7 млрд. дол. США. Втрат зазнали експортери машинобудівної продукції (у 2014 р. виторг зменшився на третину порівняно з рівнем 2013 р.).

Сьогодні цей ринок по зрозумілим причинам продовжує скорочуватися. Ураховуючи події минулого 2014 р., тенденції у змінах партнерських взаємовідносин із підприємствами РФ та підприємствами тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь, необхідно розуміти, що не лише збільшується невизначеність господарської діяльності, але й зростають ризики її ведення, розміри можливих додаткових витрат і втрат, скорочення попиту на «традиційні» види продукції, «звуження» ринків збуту [9].

Викликає занепокоєння і зміна у структурі експортних товарних поставок за рівнем технологічності. У 2014 р. значно зросла частка низькотехнологічних товарів в експорті (до 26,0%, або 14 млрд. дол. США, що на третину більше за рівень 2008 р.), натомість на високотехнологічні та середньо-високотехнологічні товари разом припадало лише 19,2% (причому зниження прибутку від рівня 2008 р. становило майже 35,0%).

Для подальшого розвитку машинобудівних підприємств в існуючих умовах невизначеності необхідна реалізація комплексу заходів, направлених на:

– забезпечення фінансово-кредитної підтримки розвитку внутрішнього виробництва;

– створення процесів адаптації до інформаційно-технологічної парадигми розвитку шляхом активізації інноваційних процесів та їх реалізації у виробничу діяльність;

– удосконалення галузевої структури машинобудування та запровадження політики диверсифікації продукції та сфер діяльності, розширення асортименту й номенклатури продукції за рахунок розвитку підприємств, що виробляють товари народного споживання;

– підтримку інтересів вітчизняних виробників за рахунок запровадження державних закупівель, змін тендерної політики;

– реалізацію процесу деолігархізації та демонополізації;

– зменшення навантаження на фонд оплати праці завдяки перерозподілу платежів та зборів між роботодавцями і працівниками, а також удосконаленню наявної в країні податкової політики;

– пошук альтернативних ринків збуту для вітчизняної продукції;

– підвищення конкурентоспроможності вітчизняної продукції на національному і міжнародному ринках шляхом запровадження сучасних технологій, залучення науковців до стратегічних розробок в галузі.

Висновки. Машинобудування, забезпечуючи майже усі галузі народного господарства, служить основою економіки будь-якої країни і відіграє вирішальну роль в прискоренні науково-технічного прогресу. Враховуючи сучасні реалії функціонування машинобудівних підприємств в умовах невизначеності, держава повинна забезпечити захист вітчизняного ринку машинобудівної продукції, створити умови для залучення інвестицій та впровадження сучасних технологій для підвищення конкурентоспроможності продукції та виходу на світові ринки збуту, реалізації стратегічних орієнтирів нової сучасної парадигми зовнішньоекономічної стратегії галузі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
2. Фаринович І.В. Тенденціїї розвитку машинобудівної галузі в економічному розвитку України / І.В. Фаринович // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19. – С. 83–88.
3. Кузьмин Е.А. Организационно-экономические системы в условиях неопределённости и определённости: оценка значений энтропии и негэнтропии / Е.А. Кузьмин // Управленец. – 2012. – № 11–12. – С. 44–54.
4. Промисловість і промислова політика України-2013: актуальні тренди, виклики, можливості: [наук.-аналіт. доп.] / О.І. Амоша, В.П. Вишневський, Л.О. Збаразська [та ін.]; за заг. ред. В.П. Вишневського; НАН України, Ін-т економіки пром-ті. – Донецьк, 2014. – 200 с.
5. Аналітична доповідь до Щорічного послання Президента України до Верховної Ради України «Про внутрішнє та зовнішнє становище України в 2015 році». – К.: НІСД, 2015. – 684 с.
6. Кривецький І.О. Аналізування стану та тенденцій розвитку машинобудівних підприємств в Україні / І.О. Кривецький // Lviv Polytechnic National University Institutional Repository [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ena.lp.edu.ua.

7. Півень А.І. Фактори кризового стану підприємств машинобудівної галузі / А.І. Півень //Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2009. – № 4 (8). – С. 85–96.
8. Щодо реалізації потенціалу машинобудівної галузі у стратегії імпортозаміщення. Аналітична записка [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.niss.gov.ua/articles/1110/.
9. Гончар О.І. Ідентифікація ризиків в управлінні потенціалом підприємства / О.І. Гончар // Europejskie Studia Spoleczno-Gospodarcze. – Polska: Europejskie Stowarzyszenie Promocji Nauki. – 2013. – № 1. – С. 20–33.

УДК 658.8:339.13

Мішустіна Т.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри міжнародного маркетингу
Дніпропетровського університету
імені Альфреда Нобеля

ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ СЕРВІСУ СТАРТАПУ НА РИНОК

FEATURES OF MARKETING STRATEGY TO MARKET THE SERVICE OF A STARTUP

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретико-методологічні основи вибору стратегії просування нового сервісу підприємства AllUnite на міжнародний ринок, розроблено рекомендації щодо вдосконалення маркетингової цінової політики та розподілу товарів підприємства. Визначено особливості стратегії просування сервісу стартапу з застосуванням сучасних комунікаційних каналів, зокрема, мережі Інтернет та мобільних додатків. Проведено аналіз стартапу за допомогою матриці BCG, а також уточнено місію та маркетингові цілі, окреслено основні етапи для підприємства AllUnite на шляху вироблення маркетингової стратегії просування сервісу на міжнародний ринок, а також спрогнозовано ефект від її впровадження.

Ключові слова: маркетингова стратегія просування нового продукту, стратегія диференціації, матриця BCG, маркетингові цілі, стартап.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретико-методологические основы выбора стратегии продвижения нового сервиса предприятия AllUnite на международный рынок, разработаны рекомендации по совершенствованию маркетинговой ценовой политики и распределения товаров предприятия. Определены особенности стратегии продвижения сервиса стартапа с применением современных коммуникационных каналов, в частности, сети Интернет и мобильных приложений. Проведен анализ стартапа с помощью матрицы BCG, а также уточнены миссия и маркетинговые цели, обозначены основные этапы для предприятия AllUnite на пути выработки маркетинговой стратегии продвижения сервиса на международный рынок, а также спрогнозирован эффект от ее внедрения.

Ключевые слова: маркетинговая стратегия продвижения нового продукта, стратегия дифференциации, матрица BCG, маркетинговые цели, стартап.

ANNOTATION

The paper considers theoretical and methodological foundations of choice strategy to promote the new service company AllUnite to international market, developed recommendations to improve marketing pricing and distribution of Goods Company. The features of the strategy to promote service startup using modern communication channels, including the Internet and mobile applications. The article analyzes startup using matrix BCG, and clarified the mission and marketing goals outlined the main steps for the company «AllUnite» towards making marketing strategy to promote services to the international market and predicted effects of its introduction.

Keywords: new product promotion strategy, differentiation strategy, matrix BCG, marketing purposes,startup.

Постановка проблеми. У наш час інформаційних технологій життєво необхідною для інноваційних підприємств (стартапів) стає робота над новим продуктом або сервісом. При цьому споживач стає більш примхливим при виборі товару, тому для досягнення успіху в будь-якій сфері необхідно випереджати конкурентів, розробляти та впроваджувати стратегії просування на ринок нових товарів, маркетингової стратегії, що дозволила б їм вийти на міжнародні ринки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання розробки та впровадження маркетингових стратегій просування вивчалися на протязі значного періоду як вітчизняними, так і закордонними вченими, серед яких Абалкін Л., Геєць В., Еванс Дж., Леві М., Котлер Ф., Никонов А., Новаторов Э., Ламбен Ж., Лукінов І., Онищенко О., Кент Т., Портер М., Тараненко І. тощо. До науковців, у працях яких досліджені окремі теоретичні й прикладні аспекти стартапів, слід віднести Головінова О., Мура Д., Мединського В., Попко О., Мальчик М. При цьому фундаментальні дослідження маркетингових стратегій підприємств стартапів відсутні.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, наукового обґрунтування потребують теоретичні положення сучасного розвитку процесів диверсифікації підприємств стартапів, методичні засади забезпечення їх ефективності й оптимальності, прикладні аспекти організації цих процесів із урахуванням особливостей ринку.

Терміном «стартап» визначається інноваційна компанія, яка відповідає ряду певних умов. В Україні помилково дехто називає стартапом результат розробки або «сирий продукт». Насправді стартап – це компанія, яка здійснює цю розробку і випускає цей продукт (надає послуги).

Мета статті. В епоху інноваційних змін актуальною темою стає впровадження та просування продукції та послуг стартапів на ринок. Це досить актуальне питання як для світових стартапів, так і для підприємств України, що мають високий інноваційний потенціал. Стартапи мають певні особливості та стикаються з необхідністю адаптації маркетингових стратегій просування, що забезпечили б сталий розвиток підприємства та вихід на міжнародні ринки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Датський стартап AllUnite був заснований у вересні 2013 р. На даний момент компанія

має аудиторію 470 000 активних користувачів і представництва в таких країнах, як Швеція, Іспанія, Франція, Італія, Польща.

Основною ідеєю стартапу є платформа для користувачів, яка пропонує можливість безкоштовного і вільного підключення до мережі WI-FI в певних локаціях. Задовольняючи потреби споживачів, компанія отримує прибуток за рахунок демонстрації рекламних банерів компаній-замовників, які займають 5% екрана мобільного гаджета. Отже, компанія постачає на споживчий ринок сервіс – надання рекламних послуг бізнесам, тобто діє на B2B-ринку. Однак компанія стикнулася з певними проблемами при виході на ринок. Не дивлячись на те що існує вже понад два роки, фінансові потоки компанії й досі від'ємні. На рис. 1 та 2 наведено розрахункові фінансові дані та побудовано матрицю BCG для сервісу електронної реклами AllUnite.

Отже, виходячи з аналізу сервіс-банерної Інтернет-реклами, AllUnite належить до категорії «собаки». Це означає, що сервіс займає малу частину ринку і не має можливостей для зростання, оскільки знаходиться в непривабливих умовах. Згідно з моделлю бостонських консультантів, краще всього не годувати «собак» грошима і дати їм померти. Ще краще – продати або ліквідувати збиткові підприємства.

З іншого боку, при обранні стратегії слід також враховувати модель життєвого циклу галузі, яка використовувана на сьогоднішній день в стратегічному управлінні, запропонована М. Портером в 1980 р. Портер вважав, що рівень зрілості ринку робить сильний вплив на ступінь і інтенсивність конкурентної боротьби, а також встановлює певні правила конкуренції в галузі [10]. А значить, компанія повинна точно розуміти ступінь розвитку галузі, щоб сформувати ефективну стратегію виживання і просування на ринку. Сучасний ринок електронної банерної реклами має наступні ознаки: падіння продаж; висока конкуренція; наявність товарів-замін-

BCG matrix

			Розрахунок средньозваженого темпу росту ринку для матриці**				Розрахунок відносної долі ринку***			
Найменування	Об'єм продаж,€ 2014 рік	Об'єм прибутку,€ 2014 рік	Темп росту	Ємкість ринку, €	Середньозваж. темп росту	Рост для матриці	Доля ринку бренда в сегменті	Доля ринку ключового конкурента	Відносна доля ринку	Доля для матриці
AllUnite	35 000	- 415 000	6%	550 756 973 593	6,00%	низький	1%	68%	0,01	низька
ВСЬОГО	35 000	- 415 000		550 756 973 593						

Рис. 1. Фінансові дані для побудови матриці BCG [1; 2]

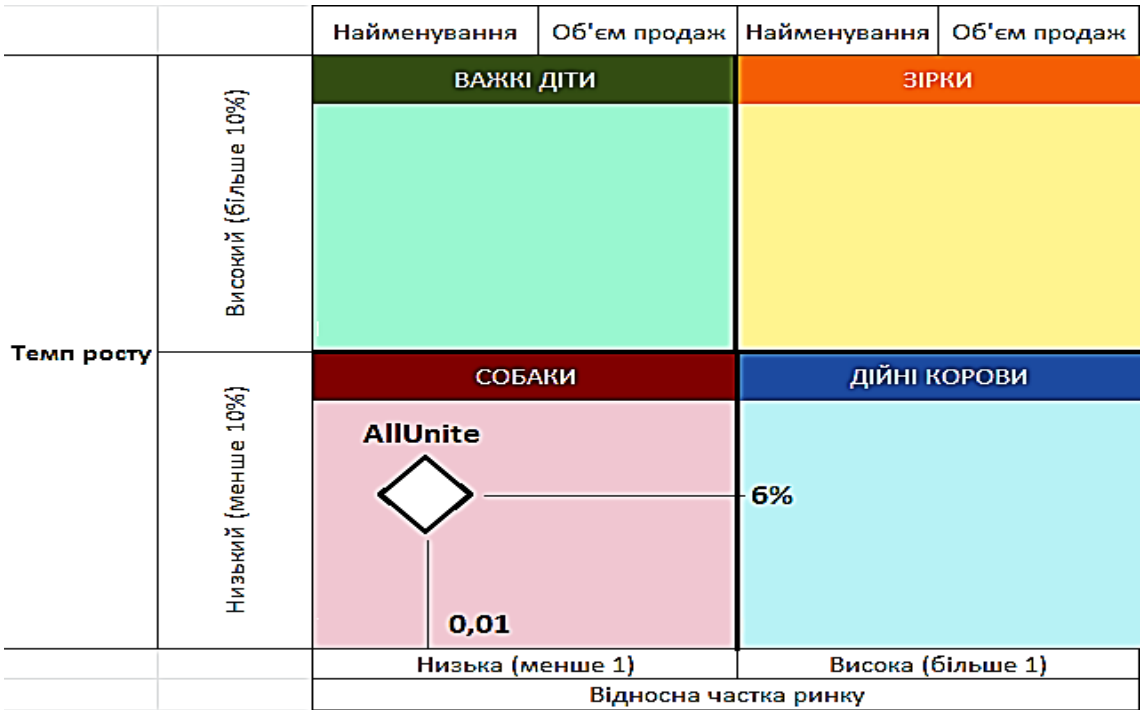


Рис. 2. Матриця BCG

ників; відкрита технологія; високий ступінь проникнення на ринок; відсутність потенціалу росту; виробництво переважає попит. За всіма показниками ринок знаходиться на стадії спаду. За Портером, універсальною стратегією виживання компанії на даному етапі ринку є скорочення інвестицій і максимізація грошового потоку.

За Котлером, найкращим вибором стратегії виведення нового сервісу на ринок банерної електронної реклами AllUnite буде стратегія диференціації. Диференціація товару означає виділення продукту фірми в очах споживачів, виділення певних якостей, які відрізняють товар від решти продуктів даного класу [4]. Для стартапу за даних умов доцільно говорити про горизонтальну диференціацію, яка пов'язана з різноманіттям споживчих характеристик товарів, що задовольняють різні смаки. Диференціація вигідна і покупцям, адже якщо фірма вийде на ринок з новою модифікацією сервісу, споживачі отримають ще більшу продуктову різноманітність, яка здатна краще задовольнити їх потреби, бо розширює можливості споживчого вибору. Найбільш ефективною буде диференціація одразу за кількома критеріями, наприклад: за престижем дизайну, за функціональними можливостями, за якістю обслуговування споживачів тощо.

Сервіс рекламних банерів AllUnite працює на глобальному ринку, однак найбільш перспективними є Данія, Швеція, Іспанія, Франція, Італія, Польща. Виключаючи такі високорозвинені країни, як США, Канада, Великобританія, Японія, де широкодоступна технологія 5G Інтернету, унеможливлює діяльність компанії. Урбанізація міст – середні (від 100 000 до 500 000), великі (від 500 000 до 1 000 000) міста та міста-мільйонники (понад 1 000 000) Єврозони.

Для компанії з низькими темпами зростання та низькою відносною часткою ринку неабиякого значення набувають вибір місії й формулювання маркетингових цілей. Місія компанії – We provide Free Internet Globallyso people AllUnite (Ми надаємо безкоштовний Інтернет по всьому світові, що об'єднує людей). Розглянемо, в чому тут помилка: сервіс, спрямований НЕ на надання безкоштовного Інтернету, – це сервіс рекламних банерів. Таким чином, хибна місія лише заплутує цільову аудиторію, адже вільний Інтернет – цінність для користувачів мобільних девайсів, а для споживачів сервісу, який продає компанія, цільовою аудиторією є саме володарі дрібного та середнього бізнесу – кафе, клубів, перукарень, салонів тощо. Для них цінністю є надання рекламних послуг шляхом банерної електронної реклами. Тож місія має бути перероблена і модифікована так, щоб відображати істинну цінність послуги, що надає компанія.

Щодо вибору маркетингових цілей, то тут варто дотримуватись наступних принципів: маючи справу з «собаками», треба вдаватись до рішучих дій та змін (маються на увазі комплексні маркетингові стратегії). Якщо ж застосування обраної стратегії просування сервісу не принесе очікуваних результатів чи позитивної динаміки, то варто вдатися до ринкової стратегії виходу з ринку – не слід витрачати на сервіс час і кошти, а доцільніше просто зупинити діяльність та вкласти кошти в інший проект.

Для розвитку сервісу AllUnite необхідними є уточнення місії, цінностей компанії, організація відділу маркетингу, розробка повного циклу маркетингової стратегії та схеми просування оновленого сервісу на ринок Європи. Наступною невід'ємною складовою має стати проектний підхід до ведення бізнесу. Проектний підхід дозволяє дати економічне обґрунтування маркетинговим витратам, показати їх вплив на грошові потоки компанії, зробити більш зрозумілою діяльність маркетингового відділу.

Нова місія повинна відображати істинну цінність послуги, що надає компанія, і залучати саме ту аудиторію споживачів B2B-ринку, які є цікавими і перспективними (власники бізнесів). Запропонована місія: AllUnite Ad Banners – make it easy (Рекламні банери AllUnite – це легко). Англійською мовою місія звучить лаконічно і гармонійно, основний зміст її в тому, що реклама з AllUnite – це швидко і легко, що, звичайно, заохочує цільовий сегмент споживачів до того, щоб зробити замовлення.

Також доцільним є перегляд цінової політики, наприклад, підняти ціну на сервіс для власників бізнесу з 15€ до 35€ на місяць. Це дасть змогу виділитись з-поміж конкурентів і певним чином вплине на споживачів – «дорожче означає краще». У процесі спілкування з потенційними клієнтами слід наголошувати на ексклюзивності даної послуги, також доцільним буде зосередитись на більших за розмірами бізнесах, які можуть собі дозволити послугу – мережах готелів, спортивних комплексах, мережах ресторанів, тощо. Також рекомендуємо звернути особливу увагу на якість POS-матеріалів: листівок, наклейок, пакування самих роутерів. Крім цього, варто приділити увагу розробці зручного та інформативного лендінгу, тобто веб-сайту компанії, який має надавати всю необхідну інформацію про сервіс, засновників компанії, команду, вартість послуги, умови оренди роутерів, умови оплати, доставки та наявності технічної підтримки та сервісного центру підтримки. Все вищеперераховане – це ті складові, які в сумі дають підстави говорити про бренд як про престижний.

Диференціацію за функціональними можливостями радимо проводити, базуючись на розробці додаткових можливостей сервісу. Для цього компанія має заключати контракти з мережами супермаркетів, адже саме це є тим полем, де можна вдало застосувати технічні новинки сервісу. Наприклад, надання статистики щодо активності покупців, переваг, що надаються певним товарам, дослідження статі покупців,

вікових груп, час найактивніших покупок. Цікавою функціональною можливістю є так звана HeatMap – теплокарта являє собою графічне представлення даних, при якому окремі значення що містяться у матриці, представлено у вигляді кольорів. Теплокарта містить важливі дані для управляючого менеджменту, конкретно в супермаркетах це допомагає зрозуміти напрями руху покупців, точки в залі, що користуються найбільшою популярністю, та, навпаки, «мертві зони» – місця, де товар розташований невдало, а отже, страждають продажі. Отже, для компанії доцільно заключати договори щодо надання послуг з великими торговими мережами Данії, Іспанії, Італії, Польщі. Це надасть змогу отримати фінанси, критично необхідні для подальшого розвитку і функціонування компанії.

Одним з найважливіших та вкрай необхідних технологічних впроваджень має стати мобільний додаток – mobile application AllUnite, що працюватиме на платформах Andriod та iOS. Додаток має стати принципово новим методом залучення клієнтів сервісу, адже буде допомагати бізнесам отримувати нових клієнтів за рахунок взаємодії зі споживачами B2C-ринку. Для бізнесів, що вже співпрацюють з AllUnite також ввести систему купонів кінцевим споживачам з 15%-ю знижкою. Отримання нових купонів буде здійснюватись безпосередньо через додаток, коли користувачі будуть знаходитись поруч з одним із магазинів/кафе/супермаркетів тощо, які вже є частиною клієнтської сітки AllUnite. Купони діятимуть тільки протягом короткого часу, це має спонукати потенціальних споживачів до швидких дій (покупок, замовлень). Це буде вагомим аргументом для власників бізнесу на користь співпраці з компанією, бо сервіс стане методом заохочення і залучення нових клієнтів. Щодо політики конфіденційності, то політика AllUnite має гарантовано не надавати користувачеві небажаний контент, який не пов'язаний з основною функції програми, а також не порушувати права інтелектуальної власності інших та не розголошувати особисту або конфіденційну інформацію користувача.

Важливо також працювати над якістю обслуговування споживачів. У сучасному маркетинговому середовищі якість обслуговування давно базується на персоналізованому підході до ведення бізнесу. Очевидно, що сучасний маркетинг переходить від глобалізації до персоналізації. Маркетингові стратегії стають все більш локалізованими та індивідуалізованими, оскільки споживачі дуже активно пручаються гомогенізації та універсалізації суспільства [3]. Конкретними діями компанії на даному шляху мають стати наступні: створення єдиної клієнтської бази (особлива увага – великим мережам-замовникам), систематичні професійно складені інформаційні розсилки, привітання клієнтів із днем народження (можна це автоматизувати), перетворення процесу e-mail-маркетингу практично у спілкування друзів, це зробить його більш ефективним. Доведено, що openrate персоналізованих листів на 25% вище, ніж звичайних, більш переконливий у індивідуалізованих листів і коефіцієнт кліків (clickrate) – вище на 51% [3].

Окреслимо основні етапи AllUnite на шляху розробки маркетингової стратегії просування сервісу на ринок.

Перший етап: аналіз. На практиці вся необхідна інформація може бути отримана за допомогою таких напрямків досліджень: дослідження мотивації (фокус-групи, глибинні інтерв'ю, кількісні опитування); дослідження споживання і ставлення до товару (face-to-face). У результаті комплексу досліджень стає можливим визначення «проблемних зон» маркетингової стратегії і позначення найбільш перспективних ніш на ринку для продукту клієнта. Логічним завершенням цього етапу є розробка однієї або декількох маркетингових стратегій просування продукту на ринок [11]. В нашому випадку – стратегії диференціації.

Другий етап: створення опису оновленого сервісу.

На даному етапі планується тестування зовнішнього вигляду і якісних характеристик роутерів (адже вони є невід'ємною частиною сервісу електронної реклами); ставлення споживачів до сервісу. Для отримання даних в реальних життєвих умовах для цього використовуються якісні методи (фокус-групи, глибинні інтерв'ю) та кількісні тести (in-hall, in-home). Саме кількісна оцінка дозволяє вибрати з декількох стратегій найбільш оптимальну.

Третій етап: підкріплення готового сервісу – brandname, упаковка роутерів та інші іміджеві елементи. Коли концепція продукту і сам продукт (його формула) визначені, необхідні підкріплюючі елементи, так званий MarketingMix. На цьому етапі: тестування назви сервісу (перевіряється запам'ятовуваність назви, позитивне ставлення до назв, їх зрозумілість, чи викликає назва асоціації з відповідною категорією); тестування упаковки (функціональні характеристики, кольорографічні рішення, інформативність упаковки); визначення чутливості покупців до ціни, їх цінові очікування по відношенню до нового сервісу [11].

Четвертий етап: забезпечення достойної якісної та інформативної рекламної кампанії, спрямованої на цільову аудиторію, забезпечення та супроводження кампанії якісною професійно розробленою поліграфією та POS-матеріалами. Виходячи з отриманого «портрета» покупця і цілей рекламної кампанії, менеджмент AllUnite має визначити, які види реклами будуть домінуючими, а які – допоміжними.

Комплексом конкретних заходів просування за стратегією диференціації має стати:

1. Реклама – пропонуємо рекламу в мережі Інтернет. Оскільки фінансові потоки в компа-

нії негативні, то вона не має достатніх коштів для реклами на радіо, телебаченні, зовнішньої реклами тощо. А це означає, що рекламою для AllUnite мають бути: гіф-банери, флеш-банери, статичні банери на тематичних сайтах. Для повного охоплення аудиторії пропонуємо наступні Інтернет-ресурси розміщення банерів для кожної з шести країн: Данія – ресурс http://www.mx.dk/, Швеція –http://www.dn.se/, Іспанія –http://elpais.com/, Франція – http://www.linternaute.com/, Італія –http://www.corriere.it/, Польща – ресурс http://www.gazeta.pl/. Додатковими каналами рекламних комунікацій мають стати соціальні мережі Facebook, Twitter, Instagram, Vine, LinkedIn. Слід пам'ятати, що контент Facebook, Instagram, Vine, LinkedIn має презентувати сервіс, персонал, робочий процес, задоволених клієнтів тощо. А контент Twitter має представляти власників компанії та їх професійність, світогляд, ставлення до ринку, продукту, їх вклад у життя компанії тощо. Ведення каналів слід доручити професійним контент-маркетологам, тут не може бути економії на якості роботи – професійність, досвід, креативний підхід мають стати основними критеріями підбору персоналу. Окремо наголосимо на важливості залучення кваліфікованого персоналу нижче. Бюджет заходів на рекламу: PPC-кампанія на вказаних вище сайтах (вартість одного кліка на сайті) потребує вкладень 100 000 євро мінімум, за найскромнішими розрахунками. Плюс заробітна платня PPC-спеціаліста (аутсорс в українському офісі) складає 12 000 євро на рік. Заробітна платня медіа-маркетолога, що підтримує рекламний контент в соціальних мережах, складає 9 600 євро на рік (також аутсорс).

2. Стимулювання продажу товарів – короткотривалі акції, спрямовані на залучення малих бізнесів і великих торгових мереж до користування сервісом. Пропонуємо надавати сервіс безкоштовно на тестовий період – один місяць з можливістю користування повним пакетом послуг: безкоштовне виготовлення персоналізованих банерів, статистика, теплокарта, технічна та інформаційна підтримка. Також пропонуємо компанії розробити проект мобільного додатку для пристроїв, що працюють на платформах Andriod та iOS. Додаток має стати принципово новим методом залучення клієнтів сервісу, адже буде допомагати бізнесам отримувати нових клієнтів за рахунок взаємодії зі споживачами B2C-ринку. Для бізнесів, що вже співпрацюють з AllUnite, необхідно ввести систему купонів: пропонуємо кінцевим споживачам купони з 15%-ю знижкою на все, купони будуть оновлюватись кожного дня; неодноразово пред'являючи купон в магазині, можна буде накопичувати знижку. Отримання нових купонів буде здійснюватись безпосередньо через додаток, коли користувачі будуть знаходитись поруч з одним із магазинів/кафе/супермаркетів тощо, які вже є частиною клієнтської сітки AllUnite. Купони діятимуть тільки протягом короткого часу, це має спонукати потенціальних споживачів до швидких дій (покупок, замовлень). Бюджет на розробку мобільного додатку аутсорс-командою з чотирьох українських девелоперів складає приблизно 120 000 євро на рік.

3. Зв'язки з громадськістю (PR, паблік рилейшнз) дозволяють досягти широкого охоплення цільової аудиторії та ефективно представити товар. Для стартапа AllUnite пропонуємо замовлення іміджевих статей в провідних електронних дайджестах країн Європи. Конкретно це мають бути наступні ресурси, присвячені технологічним новинкам: Данія – http://www.mobilsiden.dk/, Швеція – http://www.mobil.se/, Іспанія – http://wwwhatsnew.com/, Франція – http://www.01net.com/, Італія – http://www.hdblog.it/, Польща – http://www.dobreprogramy.pl/. Публікації мають мати технічний характер, але також у доступній формі інформувати громадськість про успіхи і досягнення компанії. Оплата праці професійних журналістів та копірайтерів PR-агентства складають 10–20 тис. євро за кампанію тривалістю рік, що передбачає періодичні публікації в пресі: 1 стаття на місяць (всього 12 статей на рік), 6 технологічних оглядів, 6 інтерв'ю з засновниками/експертами компанії.

4. Особистий (персональний) продаж – це усна презентація товару, яка проводиться під час бесіди з одним або групою покупців (вже існуючими або потенційними) з метою укладення угоди щодо замовлення сервісу). Перевагами цього заходу має стати прямий характер контакту з клієнтами, що сприяє встановленню тривалих особистих стосунків, адже передбачає певну реакцію покупця. Слід розуміти, що це найдорожчий вид комунікації (у розрахунку на один контакт). Також можна зіткнутись з труднощами у разі зміни менеджерів з прямих продажів, менеджерів проектів. Щодо бюджету на цей вид активностей, то тут ми говоримо про заробітну платню групи менеджерів з продажу, в Європі. Приблизні витрати на команду з 10 менеджерів (з розрахунку 2 – Данія, 2 – Швеція, 2 – Італія, 2 – Іспанія, 2 – Польща) складає 360 000 євро на рік. Ми умисно виключили Францію з переліку країн, адже все менше компаній, особливо компаній-початківців, використовують прямі продажі в цій країні. Такий факт пов'язаний з тим, що у 2000-ні роки в країні був бум прямих продажів, агенти величезної кількості компаній буквально брали штурмом офіси та приватні помешкання французів, це привчило людей не довіряти таким продажам або просто ігнорувати їх.

5. Прямий поштовий маркетинг, що включає поштове розсилання листів, рекламних матеріалів, зразків товарів, буклетів потенційним покупцям за адресами зі списків розсилання (створюються на основі списків покупців або купуються на замовлення). Листи мають бути складені про-

фесійними e-mail-маркетологами і мають бути ефективним інструментом залучення нових клієнтів. Пропонується надсилати три листи на місяць адресатам з бази, що має постійно поповнюватись. Першим буде лист-знайомство (за статистикою та оцінкою групи експертів, конверсія – близько 17% – перехід за посиланнями на сайт, скачування мобільного додатку); наступним буде інформативний лист, що розкриватиме умови та переваги замовлення сервісу (конверсія – близько 10%); лист – акційний подарунок надсилатиметься з метою залучення клієнтів, що зможуть замовити місяць безкоштовного сервісу в тестовому режимі та отримати персоналізований дизайн рекламного банеру в подарунок (конверсія –близько 24%). Бюджет даного виду просування сервісу складається із суми заробітної платні e-mail-маркетолога – приблизно 12 000 євро на рік за аутсорс-спеціаліста та купівлі бази адрес – приблизно 10 000 євро.

Прогнозний ефект від заходів просування за стратегією, окреслених вище:

1) Позитивним ефектом реклами в мережі Інтернет стане підвищення впізнаваності бренду, це принесе результати і під час прямих продажів, адже тоді менеджер з продажів матиме справу з обізнаними потенційними клієнтами, які вже бачили рекламу сервісу, впізнають логотип, а отже, більше довіряють компанії. Банерна реклама для стартапу стане інструментом підвищення іміджу, основне завдання банерної реклами AllUnite – швидке охоплення широкої аудиторії, тому Інтернет-банери, представлені на перерахованих вище Інтернет-ресурсах шести країн регіону, – ідеальний інструмент для представлення нашого сервісу. Щодо соцмереж, то їх значення є колосальним, вони не тільки увійшли в життя користувачів, але й впливають на прийняття рішення щодо покупок. У мережах Facebook, Instagram, Pinterest, Swarm, LinkedIn зареєстровані мільйони користувачів – поточні або майбутні потенційні клієнти сервісу. А отже, активне професійно складене та інформативне представлення бренду AllUnite у соцмережах – це можливість розповісти мільйонам передплатників про наш проект. Це позитивно вплине на динаміку продажів сервісу на B2B-ринку, адже власники бізнесів також є активними користувачами вищеперерахованих мереж.

2) Велика частина мобільної аудиторії зосереджена в онлайн-сервісах виробників операційних систем для смартфонів, що дозволяють завантажувати і купувати різні додатки в Apple AppStore, Google Play і Windows Marketplace від Microsoft. Мобільний додаток AllUnite – новий канал бізнес-комунікації, завдяки якому ми зможемо продавати свою послугу, спілкуватися з цільовою аудиторією, вибудовувати бізнес-схеми з дилерами та партнерами. В якості особливої переваги додатку варто відзначити, що після свого запуску він розміститься в числі новинок в онлайн-сервісах типу AppStore. Якщо додаток буде визнано корисним, то він зможе потрапити в список хітів, що зробить його постійно затребуваним і доступним для користувачів, а це забезпечує додаткову рекламу послуги серед користувачів смартфонів.

3) Завдяки професійно спланованій та проведеній PR-кампанії ми отримаємо наступні переваги: донесення до користувачів конкретних переваг і цінностей бренда; вплив на державні структури/лідерів влади через ЗМІ (як результат – можливість отримання державної допомоги, більш вигідних умов ведення бізнесу, субсидій тощо); вплив на партнерів та інвесторів, в очах яких нематеріальна вартість бренда стане вищою; вплив на існуючих та потенційних робітників. І, нарешті, формування репутації лідера, зростання авторитету і довіри до бренду вплине на вартість послуги – ми отримаємо змогу підвищити ціну.

4) Особисті продажі нададуть можливість менеджерам AllUnite моделювати повідомлення в залежності від потреб потенційного клієнта, дозволять продавцю і покупцю спілкуватися в реальному часі, обмінятися інформацією, а отже, дізнатися більше про покупця і його потреби. Такою інформацією необхідно скористатися і презентувати послугу AllUnite так, щоб вона відповідала потребам клієнта. Компанія зможе побудувати систему персоналізованих комунікацій з метою підвищення якості обслуговування.

5) Згідно з дослідженнями консалтингової компанії McKinnsey&Co, e-mail-маркетинг в 40 разів ефективніше Facebook і Twitter разом узятих в питаннях залучення клієнтів, більше того, коли мова заходить про список контактів, то база e-mail-клієнтів належатиме виключно компанії, а от фолловери і фани – соціальним мережам. До того ж e-mail-адресати – більш лояльна аудиторія, ніж користувачі соціальних мереж. За допомогою e-mail-кампанії ми зможемо сформувати персоналізовані повідомлення, що сприйматимуться як особисті та спонукатимуть до відповідних дій, завдяки елементам персоналізації конверсія буде вищою. До листа слід прикріплювати посилання на скачування мобільного додатку AllUnite, про який мова йшла вище, це стане додатковим каналом комунікації з аудиторією.

Висновки. Для сервісного підприємства стартапу маркетингова стратегія диференціації здатна забезпечити значні конкурентні переваги. Водночас така стратегічна орієнтація вимагає ретельного попереднього аналізу, слід окреслити елементи диференціації, основні етапи маркетингової стратегії просування сервісу на ринок та визначити економічно обґрунтоване рішення щодо сучасного комплексу конкретних заходів просування сервісу на ринок.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. eMarketer / Маркетинговые исследования [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.emarketer.com/.

2. Eurostat [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ec.europa.eu/eurostat.
3. Інформаційний портал RTBinsight [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://rtbinsight.ru/.
4. Котлер Ф. Маркетинг-менеджмент / Ф. Котлер. – СПб.: Питер, 2002. – 464 с.
5. Ламбен Ж.Ж. Стратегический маркетинг / Ж.Ж. Ламбен; пер. с фр. – СПб.: Наука 1996. – 670 с.
6. Мединський В.Т. Інноваційне підприємництво: [навч. посіб.] / В.Т. Мединський. – М.: ЮНИТИ, 2002. – 589 с.
7. Мур Д. Преодоление пропасти: маркетинг и продажи хайтек-продуктов массовому потребителю / Д. Мур. – М.: Вильямс, 2006. – 368 с.
8. Новаторов Э.В. Особенности стратегии сбыта и дистрибъюции услуг / Э.В. Новаторов // Маркетинг в России и за рубежом. – 2004. – № 4 (42). – С. 50–60.
9. Патраманська Л.Ю. Дослідження сучасних трендів розвитку глобального ринку електронної комерції / Л.Ю. Патраманська // Технологический аудит и резервы производства. – 2014. – № 3 (19). – С. 67–71.
10. Портер М. Конкурентная стратегия: Методика анализа отраслей и конкурентов / М. Портер; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2005. – 454 с.
11. Рекламная кампания. Информационный портал [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://vwell.biz/chto-takoe-reklamnaya-kampaniya/.

УДК 658.14(045)

Громова А.Є.
асистент кафедри фінансів
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Кровіцка Я.А., Надобних О.О.
студенти обліково-фінансового факультету
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ

FEATURES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER FINANCIAL RESOURCES LIMITED

АНОТАЦІЯ

У сучасних умовах вітчизняні підприємства змушені працювати в умовах обмеженості ресурсів, особливо фінансових. На разі недостатня увага приділяється визначенню теоретичних засад функціонування механізму забезпечення фінансовими ресурсами діяльності й економічного розвитку промислових підприємств. Виробники йдуть на ризик, залучаючи не лише власні, а й залучені кошти, намагаючись вижити та підтримати конкурентоспроможність своєї діяльності. Під тиском зовнішніх факторів за останні три роки промислові підприємства масово згортають свою діяльність, тому основним завданням підтримання функціонування національного малого та середнього бізнесу є вироблення чіткого механізму фінансової стабілізації.

Ключові слова: фінансові ресурси, власні кошти, кредиторська заборгованість, фінансова стійкість, механізм фінансової стабілізації.

АННОТАЦИЯ

В современных условиях отечественные предприятия вынуждены работать в условиях ограниченности ресурсов, особенно финансовых. Сейчас недостаточное внимание уделяется определению теоретических основ функционирования механизма обеспечения финансовыми ресурсами деятельности и экономического развития промышленных предприятий. Производители идут на риск, привлекая не только собственные, но и привлеченные средства, пытаясь выжить и поддержать конкурентоспособность своей деятельности. Под давлением внешних факторов за последние три года промышленные предприятия массово сворачивают свою деятельность, поэтому основной задачей поддержания функционирования национального малого и среднего бизнеса является выработка четкого механизма финансовой стабилизации.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, собственные средства, кредиторская задолженность, финансовая устойчивость, механизм финансовой стабилизации.

ANNOTATION

In modern terms, domestic enterprises are forced to work with limited resources, especially financial. Currently, insufficient attention is paid to the theoretical definition of rules for the mechanism to provide financial resources and economic development of industrial enterprises. Manufacturers take risks, involving not only our own but borrowed funds, trying to survive and support the competitiveness of its activities. Under pressure from external factors during the last three years industry massively curtail their activities. Therefore, the main task of maintaining a national small and medium business is to develop a clear mechanism for financial stabilization.

Keywords: financial resources, own funds, accounts payable, financial stability, financial stabilization mechanism.

Постановка проблеми. Труднощі формування фінансових ресурсів промислових підприємств пов'язані з:

– особливостями організації виробничо-господарської і фінансової діяльності підприємств;

– державною регуляторною політикою щодо формування фінансових ресурсів підприємств, вплив якої зростає за умов державної монополії на виробництво продукції.

Підприємства недостатньо забезпечені фінансовими ресурсами через відсутність та недостатність відповідних джерел їх формування. Значна кількість підприємств є збитковими. Залучення банківських кредитів супроводжується зростанням плати за їх використання, що призводить до збільшення операційних витрат та збитковості підприємств.

Тому кожному суб'єктові господарювання необхідно раціональніше використовувати свої ресурси, зменшити кількість кредитів і зобов'язань. А державі необхідно, особливо в даних умовах, забезпечити сталість економіки та покращити нормативну базу, що дозволить підприємствам бути захищеними і функціонувати навіть в кризових ситуаціях. Низький рівень фінансового забезпечення малого бізнесу в Україні пов'язаний з тим, що країна має недостатній досвід функціонування ринкової економіки, зокрема, розвитку малого підприємництва.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням проблеми забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами займаються такі науковці, як І. Гнєушева, В. Джунковський, Г. Карчевська, Д. Матвійчук, Л. Меренкова, Н. Михаліцька, А. Семенов, В. Смачило та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В науковій літературі відсутня єдність думок із приводу класифікації методів управління фінансовими ресурсами підприємства. Кожен суб'єкт господарювання самостійно обирає методику, способи, механізми залучення додаткових коштів та збільшення обсягу власних надходжень. Нині перевага надається другому, що і є основною помилкою, адже, використовуючи лише прибуток від власної діяльності, підприємці не мають ніякої підтримки з боку інвесторів, держави,

банківської сфери та більш досвідчених іноземних компаній. Але саме в цьому і полягає проблема залучення додаткових коштів, адже із-за нестабільної політичної ситуації в державі страждає банківська сфера, йде відтік капіталу, спостерігається відсутність інвесторів та стрімко зростає податкове навантаження на фізичних та юридичних осіб, а отже, падає купівельна спроможність споживачів продукції.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану функціонування суб'єктів господарювання та формулюванні механізму покращення одного з головних факторів – фінансової забезпеченості промислових підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. В сучасних умовах одним з найважливіших факторів, що зумовлює масштаби і темпи розвитку промислового підприємства, є обсяг і структура фінансових ресурсів у розпорядженні підприємства.

Фінансові ресурси – загальна сума власного, позиченого й залученого капіталу, що використовується підприємствами для формування своїх активів і здійснення виробничо-господарської діяльності з метою одержання прибутку [6, с. 39].

До створення підприємства засновники визначають необхідний розмір фінансових ресурсів, який обмежується: видом фінансово-господарської діяльності та обсягом виробництва і продажу; законодавчо зафіксованим мінімальним розміром статутного фонду [1, с. 197–198]. Тому, аби мати ефективне, конкурентостійке та податково спроможне підприємство, необхідно здійснювати виважене управління його діяльністю та фінансовими ресурсами.

Управління фінансовими ресурсами може бути спрямоване на досягнення таких цілей:

– виживання та лідерство фірми в умовах конкурентної боротьби;

– уникнення банкрутства і великих фінансових невдач;

– збільшення ринкової вартості фірми;

– зростання обсягів виробництва та реалізації;

– збільшення прибутку при зменшенні витрат;

– забезпечення рентабельної діяльності і т.д. [5, с. 264].

Зобразимо систему поділу методів управління фінансовими ресурсами промислових підприємств на традиційні та прогресивні (табл. 1).

Підприємство розпоряджається не всіма грошовими коштами, які воно одержує. Так, у складі виручки від реалізації продукції підприємству надходять суми акцизного податку, податку на додану вартість, котрі підлягають внесенню в бюджет. Частина грошових надходжень, яка залишилась, формує дохід та чистий прибуток. Саме завдяки наявності необхідної кількості фінансових ресурсів підприємства отримують доступ до потрібних земельних, матеріальних, трудових, інтелектуальних ресурсів тощо [2, с. 14]. Аналіз літературних джерел дозволив розробити систему елементів економічного механізму управління фінансовими ресурсами промислових підприємств (табл. 2).

Власні фінансові ресурси формуються з власних джерел фінансування. Вони утворюються вже під час організації підприємства при формуванні його статутного капіталу. Підвищення питомої ваги власних коштів позитивно впливає на фінансову діяльність підприємств. Висока питома вага залучених коштів ускладнює фінансову діяльність підприємства та потребує додаткових витрат на сплату відсотків за банківські кредити, дивідендів на акції, доходів на облігації, зменшує ліквідність балансу підприємства, підвищує фінансовий ризик. Однак потрібно врахувати, що власний капітал обме-

Таблиця 1

Методи управління фінансовими ресурсами промислових підприємств

Традиційні	
Збільшення власного капіталу	одержання підприємством фінансової допомоги на безповоротній основі
	одержання підприємством внесків до статутного фонду від засновників та акціонерів
	одержання підприємством додаткового прибутку від господарської діяльності
	одержання підприємством податкових пільг
Збільшення позичкового капіталу	одержання підприємством банківського кредиту
	одержання підприємством товарного кредиту
	одержання підприємством фінансової допомоги на зворотній основі
Прогресивні	
Збільшення власного капіталу	розміщення депозитарних розписок на міжнародних фінансових ринках
	розміщення похідних цінних паперів на акції підприємства
Збільшення позичкового капіталу	розміщення корпоративних облігацій підприємства на національному та міжнародному ринках
	одержання підприємством вексельного комерційного кредиту
	одержання позичкового капіталу за операціями «репо»
Оптимізація структури активів	дисконтування дебіторської заборгованості підприємства
	застосування товаророзпорядчих цінних паперів
	одержання підприємством основних засобів у лізинг

Джерело: [1, с. 197–198]

жений у розмірах, тому фінансування діяльності підприємства тільки за рахунок власних коштів не завжди вигідне, особливо коли виробництво має сезонний характер [6, с. 264]. Фінансові ресурси підприємства утворюють за рахунок таких джерел (табл. 3).

Таблиця 2

Елементи економічного механізму управління фінансовими ресурсами

Елементи	Зміст
Методи	регулювання, планування, прогнозування контролю
Важелі	ставки податків, норми і порядок нарахування, амортизаційні відрахування, відсоткова ставка, курси цінних паперів, застава, курси валют, обсяги державних закупівель, розмір дотацій і субсидій, умови доступу на ринок
Інструменти	прибуток, податки, лізинг, інвестиції, цінні папери, державні закупівлі, амортизаційні відрахування, кредит, факторинг, валютні цінності, дотації, субсидії, субвенції
Забезпечення	нормативно-правове забезпечення, інформаційне забезпечення
Фінансова політика	дивідендна політика, політика управління, інвестиційна політика, амортизаційна політика

Джерело: [7, с. 265]

Таблиця 3

Джерела формування фінансових ресурсів

Власні та прирівняні до них	Позичені й залучені
1. Статутний фонд	1. Кредити банків 2. Поворотна фінансова допомога 3. Надходження коштів від емісії облігацій та інших видів цінних паперів
2. Додатковий капітал	
3. Резервний капітал	
4. Цільове фінансування	
5. Нерозподілений прибуток	
6. Амортизаційні відрахування	
7. Кредиторська заборгованість (сталі пасиви)	

Джерело: [9, с. 375]

Фінансові ресурси виступають найбільш мобільними з-поміж інших елементів ресурсної бази, що в умовах мінливості та постійних змін зовнішнього середовища підприємства виступає ключовим фактором ефективності господарської діяльності та є важливою передумовою прискорення темпів інвестиційно-інноваційного розвитку підприємств [1, с. 197–198]. Розглянемо детальніше структуру фінансових ресурсів промислових підприємств України за останні п'ять років (табл. 4).

Дослідження забезпечення фінансовими ресурсами українських промислових підприємств показали, що частка власних фінансових ресурсів за останні п'ять років знижується, хоча воно є не досить значним: у 2014 р. порівняно з 2010 р. частка власних фінансових ресурсів знизилась на 0,39 млн. грн., а порівняно з 2013 р. – на 0,01 млн. грн., що показано на рис. 1.

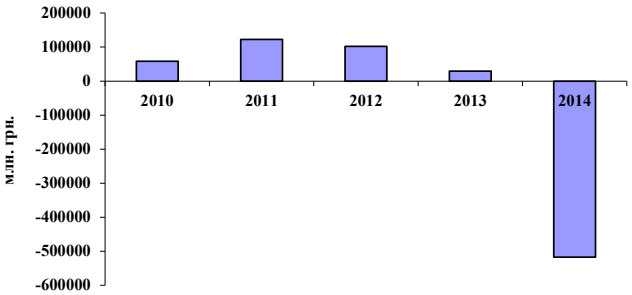


Рис. 1. Фінансові результати підприємств до оподаткування за видами економічної діяльності за 2010–2014 рр. [10]

З даного рисунку видно, що простежується тенденція збиткової діяльності українських підприємств. За січень-червень цей показник становить -224 451,2 млн. грн. Для покриття збитків від здійснення економічної діяльності підприємствам необхідно раціонально використовувати власні фінансові ресурси і можливості для залучення короткострокових банківських кредитів для фінансування поточної діяльності за умови постійного зростання прибутку.

Динаміка зміни кількості виробничо-господарських підприємств на території України за останні три роки наведена у таблиці 5.

За допомогою проведених розрахунків було визначено, що за три роки, а саме з 2012 по 2014 р., середня кількість підприємств становить 1 751 453. Середній абсолютний приріст за кожним роком дорівнює 166 017. Щодо темпу росту, то його середній показник дорівнює 1,09, в відсотках це означає, що за кожен рік в середньому кількість юридичних осіб України збільшується на 9,89%. Звідси бачимо, що підприємства у зв'язку з політичною ситуацією, неспроможністю сплати податків, відсутністю прибутку та зростанням інфляції все ж знаходять ресурси і продовжують свою діяльність.

Загалом, у 2015 р. найбільше підприємств у таких галузях: 202 030 –приватних підприємств, 478 786 – товариств з обмеженою відповідальністю,

102 320 – органів влади, організацій (установ, закладів), а найменше: 33 казенних підприємства, 66 консорціумів та 72 недержавних пенсійних фонди [10].

Аби покращити ситуацію діяльності вітчизняних підприємств, необхідно застосовувати раціональне управління фінансовими ресурсами підприємств, яке включає такі етапи:

– виявлення та формулювання проблеми чи задачі управління фінансовими ресурсами підприємств, що повинна бути вирішена на базі використання минулого досвіду та наявних даних;

– прийняття управлінського рішення щодо використання фінансових ресурсів та його реалізація;

– аналіз результатів прийнятого рішення з погляду можливих способів його модифікації чи зміни, а також врахування його результатів

у процесі нагромадження досвіду, який може бути використаний у майбутньому [1, с. 199].

Для аналізу забезпеченості підприємства фінансовими ресурсами доцільно впровадити їх діагностику, в процесі якої необхідно виявити рівень забезпеченості власними і позиковими коштами, тобто фінансову стійкість, а також ефективність їх використання. Для цього необхідно визначити:

– показники координації фінансових ресурсів;

– абсолютні показники та тип фінансової стійкості підприємства;

– відносні показники фінансової стійкості підприємства;

– показники ділової активності [3, с. 139].

Характеризуючи показники координації фінансових ресурсів, варто відзначити, що вони відображають співвідношення джерел їх формування та співвідношення напрямків використання.

Фінансова стійкість підприємства передбачає такий стан фінансових ресурсів, за раціонального розпорядження якими гарантуються наявність власних коштів, стабільна продуктивність і забезпечується процес розширеного відтворення.

Відповідно до показника забезпечення запасів і витрат власними та позиковими коштами, можна назвати такі типи фінансової стійкості підприємства:

1) абсолютна стійкість (зустрічається на практиці дуже рідко, коли власні оборотні кошти забезпечують запаси й витрати);

2) нормальна фінансова стійкість (коли запаси й витрати забезпечуються сумою власних оборотних коштів та довгостроковими позиковими джерелами);

3) нестійкий фінансовий стан (коли запаси й витрати забезпечуються за рахунок власних оборотних коштів, довгострокових кредитів і позик, тобто за рахунок усіх основних джерел формування запасів і витрат);

4) кризовий фінансовий стан (запаси й витрати не забезпечуються своїми джерелами, і

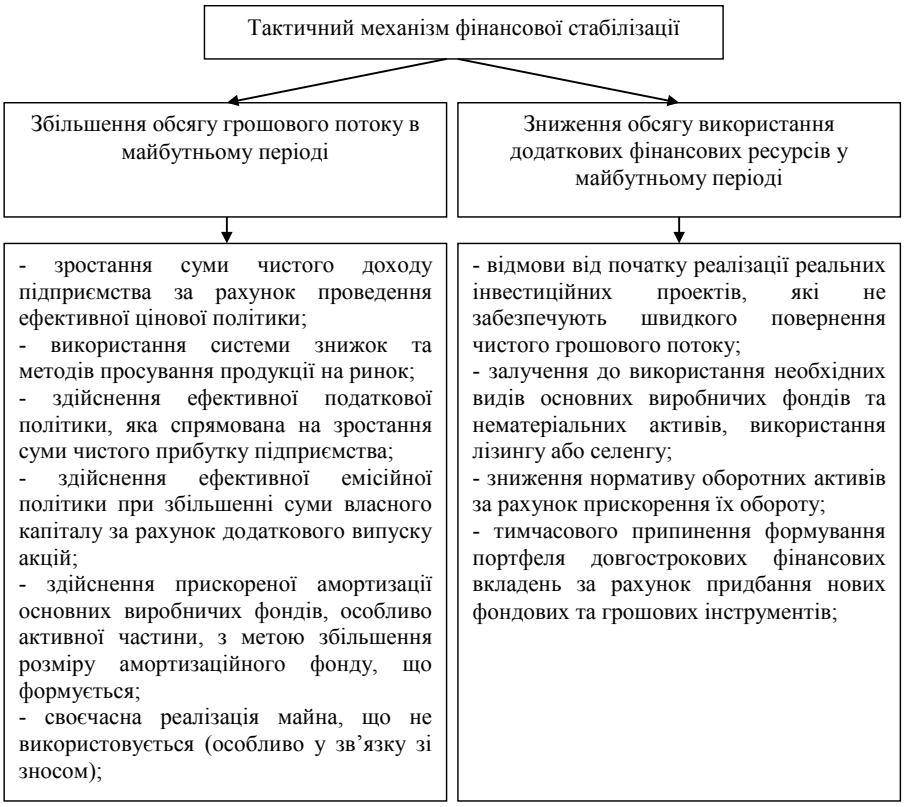


Рис. 2. Основні заходи тактичного механізму фінансової стабілізації [8, с. 98]

Таблиця 4

Структура фінансових ресурсів у 2010–2014 рр. (млн. грн.)

Показники	Роки					Абсолютне відхилення	
	2010	2011	2012	2013	2014	2014/2010	2014/2013
Частка власних фінансових ресурсів	34,53	34,82	33,92	35,15	34,14	- 0,39	- 0,01
Частка залучених фінансових ресурсів	65,47	65,18	66,08	64,85	65,86	0,39	0,01

Джерело: [10]

Таблиця 5

Розрахунок показників динаміки юридичних осіб України за 2012–2014 рр.

Рік	Юридичні особи	Абсолютний приріст		Коефіцієнт зростання		Темп приросту, %		Абсолютне значення 1% на кількість юридичних осіб (А%)
		Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	Базисний	Ланцюговий	
2012	1600127	-	-	-	-	-	-	-
2013	1722070	121943	121943	1,08	1,08	7,621	7,621	16001,27
2014	1932161	332034	210091	1,21	1,12	20,750	12,200	17220,7
В сер-му	1751453	166017	1,099	9,89	-			

Джерело: [10]

підприємство знаходиться на межі банкрутства) [4, с. 92].

Відносні показники фінансової стійкості об'єднуються у три групи: показники ступеня фінансової незалежності, показники стану оборотних активів, показники стану основного капіталу.

Для проведення повного аналізу фінансових ресурсів необхідно оцінити ефективність та інтенсивність їх використання. Доцільним є розрахунок показників ділової активності, які можна поділити на дві групи: коефіцієнти оборотності фінансових ресурсів, строки погашення заборгованості [5, с. 350].

Основні заходи зменшення поточних зовнішніх і внутрішніх фінансових зобов'язань підприємства, а також збільшення суми грошових активів в поточному періоді представлені на рис. 2.

Таким чином, слід зробити висновок, що завдання вітчизняних суб'єктів господарювання – не просто виживати, а й досягти успіху в ринкових умовах. Насамперед це залежить від ефективності механізму створення та управління наявними фінансовими ресурсами. Перевірити результат належного функціонування підприємства можливо за допомогою відповідних розрахунків.

Висновки. Отже, до фінансових ресурсів слід відносити сукупність коштів, які знаходяться в розпорядженні держави, муніципальних утворень, окремих суб'єктів господарювання та домогосподарств (населення), що призначені для фінансування розширеного відтворення та виконання різноманітних фінансових зобов'язань.

У сучасних умовах саме фінансові ресурси слід розглядати як найбільш дефіцитний ресурс для вітчизняних підприємств, нестача якого гальмує загальний розвиток та зумовлює слабшання інших елементів ресурсної бази суб'єктів господарювання. Відзначимо, що фінансові ресурси використовуються на всіх етапах операційного циклу суб'єктів господарювання, а також здійснюють забезпечення та обслуговування інвестиційної та фінансової діяльності.

Загалом, незважаючи на ряд факторів в державі, економічну ситуацію, підприємства все ж знаходять сили для подальшого функціонування. Першочерговою нині є проблема врегулювання бойових дій на сході України. Надалі для виправлення ситуації необхідно створювати умови, які дозволять збільшити надання промисловим підприємствам державних позик, сприятимуть розширенню банківського кредитування, а також удосконалення джерел фінансових ресурсів промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богма О.С., Павлова А.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195–199.
2. Капша Н.В. Особливості формування фінансових ресурсів малих підприємств / Н.В. Капша, А.О. Вікнянська // Міжнародний збірник наукових праць. – 2014. – № 3. – С. 10–14.
3. Карчевська Г.Г. Діагностика фінансового забезпечення в процесі управління підприємством / Г.Г. Карчевська // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємництво». – 2011. – № 5. – С. 137–142.
4. Михаліцька Н.Я. Шляхи відновлення фінансової стійкості підприємств в умовах кризового розвитку / Н.Я. Михаліцька // Придніпровський науковий вісник. – 2011. – № 22. – С. 90–94.
5. Мних Є.В. Економічний аналіз: [навч. посіб.] / Є.В. Мних. – К.: Знання, 2011. – 630 с.
6. Непочатенко О.О. Фінанси підприємств: [підручник] / О.О. Непочатенко, Н.Ю. Мельничук. – К.: Центр учбової літератури, 2013. – 504 с.
7. Пічка А.М. Економічний механізм управління фінансовими ресурсами суднобудівного і судноремонтного підприємства / А.М. Пічка // Економіка підприємства. – 2014. – № 9. – С. 262–269.
8. Смірнова Т.О. Фінансова стійкість підприємства / Т.О. Смірнова, К.К. Усатюк // Науковий вісник НЛТУ України. – 2011. – Вип. 21.11. – С. 96–101.
9. Федосов В. Теорія фінансів: [навч. посіб.] / В. Федосов. – К.: Цул, 2010. – 572 с.
10. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 658.23:338

Несторишен І.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Державний науково-дослідний інститут митної справи

ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗМІН РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ

PLANNING OF SPENDING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES IN THE CONDITIONS OF CHANGES IN MARKET CONJECTURE

АНОТАЦІЯ

У статі узагальнено сучасні підходи до планування витрат на промислових підприємствах. Зокрема, відмічено, що відповідно до євроінтеграційних процесів в Україні є необхідним зміна підходів і методів планування витрат на промислових підприємствах, які б забезпечували можливість швидкого коригування планів відповідно до змін ринкової кон'юнктури. Запропоновано шляхи вдосконалення операційного аналізу та розподілу непрямих витрат.

Ключові слова: планування, промислові підприємства, операційний аналіз, витрати.

АННОТАЦИЯ

В статье обобщены современные подходы к планированию расходов на промышленных предприятиях. В частности, отмечено, что в соответствии с евроинтеграционными процессами в Украине необходимо изменение подходов и методов планирования расходов на промышленных предприятиях, обеспечивающих возможность быстрой корректировки планов в соответствии с изменениями рыночной конъюнктуры. Предложены пути совершенствования операционного анализа и распределения косвенных расходов.

Ключевые слова: планирование, промышленные предприятия, операционный анализ, расходы.

ANNOTATION

The paper summarizes the current approaches to planning costs in the industry. In particular, it noted that in accordance with the European integration processes in Ukraine needs to change the approaches and methods of planning costs for industrial enterprises, providing the ability to quickly adjust plans in response to changes in market conditions. Ways of improving the operational analysis and allocation of indirect costs.

Keywords: planning, industry, operational analysis, cost.

Постановка проблеми. Активна інтеграція України у світову економічну систему, що характеризується посиленням глобалізаційних процесів, актуалізує питання підвищення конкурентоспроможності промислових підприємств шляхом формування ефективної системи управління та планування. Крім того, 16 вересня 2014 р. ратифіковано Угоду про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, яка за своїми обсягом і тематичним охопленням є найбільшим міжнародно-правовим документом за всю історію України та найбільшим міжнародним договором з третьою країною, коли-небудь укладеним Європейським Союзом. З метою підвищення рівня конкурентоспроможності вітчизняних підприємств їх менеджмент повинен зобов'язаний розробити адекватну новим економічним умовам систему управління та планування, яка б ураховувала динамічність розвитку та невизначеність зовнішнього середовища.

Незважаючи на те що значна кількість промислових підприємств є збитковими внаслідок розірвання торговельних взаємовідносин з Російською Федерацією та подіями на сході України, першочерговим завданням їх менеджменту є модернізація технології виробництва та використання нових методів управління та планування їх діяльністю, особливо в умовах невизначеності. Зазначимо, в сучасній економічній літературі досить часто обговорюються питання зменшення впливу невизначеності в процесі розробки планів промислових підприємств, використовуючи різні математичні моделі та аналітичні інструменти. В розвинутих країнах світу давно дійшли до висновку про те, що план підприємства не є ціллю його діяльності, а розробляється з метою досягнення цілей підприємства. Саме тому, на нашу думку, є доцільним розгляд питань щодо подальшого розвитку операційного аналізу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Слід зазначити, що проблеми застосування операційного аналізу знайшли висвітлення у працях А. Апчерча [1], П. Артрилла [2], Д. Хана [3], К. Друрі [4], В. Говиндараджана [5], Дон. Р. Хенсена [6], Ч. Хорнгрена [7], Н. Чумаченко [8], О. Орлова [9], Є. Рясних [9] та ін. Сучасні питання операційного аналізу висвітлюються в роботах, який розглядається ефективним інструментом сучасного управління, дозволяючи максимізувати прибуток шляхом вибору найвигіднішого поєднання змінних й постійних витрат.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість наукових досліджень та практичних рекомендацій щодо застосування операційного аналізу в процесі планування витрат на промислових підприємствах, не вирішені питання, які обмежують його практичне використання, а саме: виготовлення більше одного виду продукції; зміну цін реалізації продукції та вартості матеріалів і комплектуючих; випуск декількох видів продукції, зміну постійних затрат. У результаті цього в економічній літературі з'явились думки про неефективність та навіть нежиттєздатність традиційного підходу управління затратами на основі операційного аналізу, що й зумовило актуальність дослідження.

Мета статті полягає в узагальненні інформації щодо вдосконалення процесу планування промислових підприємств шляхом використання операційного аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах менеджмент промислових підприємств орієнтується на досягнення високого або постійно зростаючого прибутку від реалізації. Одержання бажаного результату залежить від трьох складових – витрат на виробництво і реалізацію продукції, планової ціни одиниці продукції і обсягу реалізації. Досить вагомим інструментом у механізмі управління операційною діяльністю підприємств, який відстежує вплив на прибуток основних факторів виробничої діяльності, а саме витрат (змінних і постійних), обсягів виробництва і цін, є операційний аналіз (cost-volume-profit). Дія операційного важеля проявляється в тому, що будь-яка зміна виручки від реалізації продукції завжди призводить до більшої зміни прибутку. Даний ефект зумовлений різним ступенем впливу постійних і змінних витрат на формування фінансових результатів діяльності підприємств при зміні обсягів виробництва і реалізації продукції. Застосування операційного аналізу дозволяє:

– обґрунтувати мінімальні обсяги реалізації продукції підприємства, за яких воно не матиме збитків;

– визначити внесок кожного виробу у фінансові результати діяльності підприємства;

– оцінити рівень ризику операційної діяльності підприємства та можливий вплив цього ризику на його прибуток;

– з'ясувати міру чутливості прибутку до зміни обсягів реалізації.

Операційний аналіз став уже традиційним у практиці господарювання підприємств з ринковою економікою, але в нашій країні, на жаль, його використання досить обмежене. Причин тут багато: і відсутність підготовлених фахівців, і недооцінка з боку власників (менеджерів) нових методів управління, а також суттєві обмеження, які закладено у механізм операційного аналізу. До останніх можна віднести, як вважають зарубіжні та й подекуди вітчизняні вчені, придатність операційного аналізу лише для ситуацій, коли виробляється один вид продукції чи уніфікована номенклатура виробів.

У той же час розглядаються та пропонуються нові підходи, в основу яких покладено концепцію стратегічного управління витратами (SCM – Strategic Cost Management), положення якої базуються на поняттях та принципах стратегічного менеджменту. Центральне місце в SCM відіграє концепція стратегічного позиціонування, запропонована Дж. Шанком і В. Говіндараджаном [5, с. 245]. Автори по-новому розставляють акценти в бухгалтерському та управлінському обліку і використовують інформацію про витрати під час розробки стратегії компанії на шляху досягнення конкурентних переваг. Ключовою ідеєю концепції є включення в сферу управлінського обліку і аналізу витрат повної інформації про стратегічний розвиток компанії, галузі й економіки в цілому. У той же час прибічники концепції стратегічного управління витратами відмічають про неможливість подальшого використання традиційного підходу, який може стати гальмом на шляху розвитку підприємства в силу його застарілості та невідповідності новим умовам функціонування суб'єктів господарювання.

Проте ми вважаємо такі думки занадто категоричними та необґрунтованими. Так, можна погодитись, що класична методика операційного аналізу має суттєві обмеження щодо використання на практиці. Але проблема полягає не в обмежених можливостях CVP-аналізу в принципі, а в необхідності його «модернізації» за рахунок розробки нових інструментів та показників, які дозволять урахувати вказані обмеження. Пригадаємо, що показник «сила впливу операційного важеля», який посідає провідне місце в операційному аналізі, дозволяє прогнозувати зміну прибутку при зміні виручки. Таким чином, задача «вдосконалення» операційного аналізу полягає в розробці таких показників, які дозволяли б прогнозувати зміну прибутку при зміні основних параметрів плану в умовах багатономенклатурного виробництва: масштабів діяльності, цін на продукцію та витрат.

Відомо, що «недоліком» системи CVP в умовах багатономенклатурного виробництва є «постійні витрати», а саме їх величина за окремими групами виробів. Тобто щоб система працювала, необхідно розподілити за видами продукції непрямі витрати. Але відомо, що використання традиційних баз розподілу непрямих витрат призводить до викривлення інформації. У той же час дослідження показали, що цей недолік можна ліквідувати, використовуючи в якості бази розподілу маржинальний прибуток [9, с. 69].

На нашу думку, недоліки операційного аналізу можна усунути за допомогою таких показників, як «коефіцієнт беззбитковості» та «коефіцієнт чутливості». Провідне місце у системі операційного аналізу належить коефіцієнту беззбитковості [10, с. 57], який визначається за формулою (1):

$$Кб = \frac{Накл.З}{МП}, \qquad (1)$$

де *Накл.З* – накладні витрати, грн.,

МП – маржинальний прибуток, грн.

Використання у плануванні цього показника дозволяє вирішувати задачі, пов'язані з прогнозуванням, плануванням, розробкою альтернативних варіантів планів. При цьому достатньо дотримуватись однієї вимоги – якомога точніше розподіляти витрати на змінні та постійні. Величина коефіцієнту беззбитковості, яка враховує всі планові зміни сама по собі, свідчить про ступінь ефективності варіанту плану виробництва. Чим менше значення цього коефіці-

єнта, тим менше продукції потрібно виробити для досягнення беззбиткового рівня. Наближення «коефіцієнта беззбитковості» до одиниці свідчить при низьку ефективність та небезпеку переміщення підприємств в зону збитковості.

Для визначення впливу на прибуток зміни основних параметрів плану пропонується використовувати «коефіцієнт чутливості», який визначається за допомогою формули (2):

$$Кч = \frac{T\Delta y}{T\Delta x}, \qquad (2)$$

де TΔy – темпи приросту (зниження) операційного прибутку;

TΔx – темпи приросту (зниження) фактору-аргументу.

Для того щоб оцінити, як вплине на прибуток (збиток) одночасна зміна ціни, змінних витрат, структури асортименту продукції, пропонується використовувати формулу (3):

$$\Delta' П(x_i) = \sum Кч \bullet \Delta' x_i, \qquad (3)$$

де $\Delta' x_i$ – прогнозована зміна фактора-аргумента, %.

Зокрема, в табл. 1 наведено план витрат та прибутку виробництва умовного підприємства. З інформації цієї таблиці видно, що підприємство випускає три види продукції та передбачається отримання прибутку в розмірі 766 тис. грн.

Проте, відповідно до змін ринкової кон'юнктури, необхідно відкоригувати планові показники, а саме передбачити вплив:

– збільшення обсягу виробництва виробу А на 50%;

– зниження ціни виробу В на 10%;

– підвищення витрат на заробітну плату виробу В на 20%;

– підвищення ціни виробу С на 10%;

– зростання витрат на сировину виробу С на 30%.

Використання традиційної методики операційного аналізу, навіть в цьому досить спрощеному прикладі, є некоректним, оскільки виробляється три вироби, причому зростання обсягу виробництва передбачається лише по першому, а зміна цін на продукцію та витрат мають різну динаміку та направленість.

Для оцінки результату впливу існуючих змін необхідно порівняти «коефіцієнти беззбитковості». Розрахунки показують (табл. 2), що після внесених коригувань він зменшився до 0,669, що свідчить про позитивний характер змін. Для визначення ступеня впливу кожного фактору на розмір планового прибутку пропонується використовувати «коефіцієнти чутливості».

«Коефіцієнти чутливості» показують, на скільки зміниться плановий прибуток при зміні фактору на 1%. За допомогою формули (2) визначимо значення «коефіцієнтів чутли-

Таблиця 1

План витрат та прибутку виробництва продукції

Показник	Найменування виробів та їх кількість, тис. од.						Всього тис. грн.
	А – 4		В – 6,5		С – 1,5		
	на од., грн.	на обсяг тис. грн.	на од., грн.	на обсяг тис. грн.	на од., грн.	на обсяг тис. грн.	
Ціна од. та виручка	750	3000000	**450**	2925000	**870**	1305000	7230000
Змінні витрати всього	446	1784000	260	1690000	660	990000	4464000
Сировина та матеріали	300	1200000	150	975000	**450**	675000	2850000
Комплектуючі вироби	120	480000	95	617500	160	240000	1337500
Заробітна плата	26	104000	**15**	97500	50	75000	276500
Маржинальний прибуток	304	1216000	190	1235000	210	315000	2766000
Накладні витрати	219,8	879248,01	137,4	892986,26	151,8	227765,73	2000000
Прибуток	84,2	336751,99	52,6	342013,74	58,2	87234,3	766000
Коефіцієнт беззбитковості	0,723						

Таблиця 2

План витрат та прибутку виробництва продукції відповідно до нових умов виконання плану

Показник	Найменування виробів та їх кількість, тис. од.						Всього тис. грн.
	А – 6		В – 6,5		С – 1,5		
	на од., грн.	на обсяг тис. грн.	на од., грн.	на обсяг тис. грн.	на од., грн.	на обсяг тис. грн.	
Ціна од. та виручка	750	4500000	**405**	2632500	**957**	1435500	8568000
Змінні витрати всього	446	2676000	263	1709500	795	1192500	5578000
Сировина та матеріали	300	1800000	150	975000	**585**	877500	3652500
Комплектуючі вироби	120	720000	95	617500	160	240000	1577500
Заробітна плата	26	156000	**18**	117000	50	75000	348000
Маржинальний прибуток	304	1824000	142	923000	162	243000	2990000
Накладні витрати	203,3	1220066,9	95,0	617391,3	108,4	162541,81	2000000
Прибуток	100,7	603933,11	47,0	305608,7	53,6	80458,2	990000
Коефіцієнт беззбитковості	0,669						

Таблиця 3

Чутливість прибутку до зміни факторів

Виріб	чутливість прибутку до зміни, %				
	кількості виробленої продукції	норм витрат чи цін на сировину	ціни на комплектуючі вироби	зарплати	ціни реалізації продукції
A	1,587467	-1,566580	-0,626632	-0,135770	3,916449
B	1,612272	-1,272846	-0,806136	-0,127285	3,818538
C	0,411227	-0,881201	-0,313316	-0,097911	1,703655

Таблиця 4

Аналіз впливу факторів на прибуток

Фактор-аргумент	зміна фактора-аргументу, %	коефіцієнт чутливості	зміна прибутку, %	зміна прибутку, грн.
обсяг виробництва виробу А	+ 50%	1,587467	79,37	608000
ціна виробу В	- 10%	3,818538	-38,19	-292500
витрати на заробітну плату виробу В	+ 20%	-0,127285	-2,55	-19500
ціна виробу С	+ 10%	1,703655	17,04	130500
витрати на сировину виробу С	+ 30%	0,411227	-26,44	-202500
всього	-	-	29,24	224000

вості» по кожному фактору в розрізі усіх виробів (табл. 3).

За допомогою формули (3) проаналізуємо вплив факторів на розмір планового прибутку (табл. 4).

Таким чином, результати розрахунків, що наведені в табл. 4, повністю співпадають з даними табл. 2, тобто у результаті урахування змін ринкової кон'юнктури прибуток має зрости на 29,24%, або 224 тис. грн. Таким чином, використання «коефіцієнтів чутливості» дозволяє усунути недоліки класичного «операційного важеля», дозволяючи спрогнозувати вплив зміни не лише обсягу виробництва, але й цін на продукцію та витрат на сировину.

Висновки. На нашу думку, позиції деяких авторів стосовно нежиттєздатності традиційних методів управління витратами на основі операційного аналізу є занадто категоричними та радикальними. Інструменти операційного аналізу не можна перекреслити і займатися лише SCM, ігноруючи традиційні технології CVP-аналізу. У той же час ми вважаємо, що SCM створює базові стратегічні передумови для системи управління витратами, а традиційні методи доповнюють цю систему. Тобто концепція стратегічного управління витратами являє собою верхню ланку прийняття управлінського рішення, а традиційний підхід забезпечує деталізовані технології управління витратами.

Запропоновані показники дозволяють усунути існуючі обмеження операційного аналізу та активно використовувати його на вітчизняних підприємствах. До того ж використання коефіцієнтів чутливості значно розширює можливості операційного аналізу, дозволяючи визначати міру чутливості прибутку не лише до зміни обсягу реалізації, але й цін на продукцію та витрат.

В наступних працях планується більш детальніше дослідити можливість спільного використання вказаних показників, що дозволить забезпечити підприємство більш ефективними інструментами управління в умовах мінливого зовнішнього середовища.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Апчёрч А. Управленческий учёт: принципы и практика / А. Апчёрч; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова, Н.А. Смирнова. – М.: Финансы и статистика, 2002. – 952 с.
2. Артрилл П. Управленческий учет для нефинансовых менеджеров / П. Артрилл; пер с англ. под ред. С.Л. Каныгина. – Днепропетровск: Баланс-клуб, 2003. – 624 с.
3. Хан Д. Планирование и контроль: концепция контроллинга / Д. Хан; пер. с нем. под ред. и с предисл. А.А. Турчина, Л.Г. Головача, М.Л. Лукашевича. – М.: Финансы и статистика, 1997. – 800 с.
4. Друри К. Управленческий и производственный учет: [учебник] / К. Друри; пер. с англ. – М.:ЮНИТИ-ДАНА, 2002. – 1071 с.
5. Говиндараджан В. Стратегическое управление расходами: Новые методы увеличения конкурентоспособности / В. Говиндараджан. – СПб.: Бизнес Микро, 1999. – С. 456.
6. Управлінський облік / Дон. Р. Хенсен, Меріен М. Моувен, У. Сєнков; пер. з англ. 5-го канад. вид.; наук. ред. Н.П. Краснік. – К.: Міленіум, 2002 – 974 с.
7. Хорнгрен Ч., Фостер Дж. Бухгалтерский учёт: управленческий аспект / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер; пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова – М.: Финансы и статистика, 2002. – 416 с.
8. Чумаченко Н.Г. Учет и анализ в промышленном производстве США / Н.Г. Чумаченко. – М.: Финансы, 1971. – 118 с.
9. Орлов О.О., Рясных Е.Г. Маржинальная прибыль в экономических расчетах на промышленных предприятиях / О.О. Орлов, Е.Г. Рясных. – К.: Скарбы, 2003 – 132 с.
10. Орлов О.О. Все нетрадиционные методы распределения накладных расходов не только бесполезны, но и вредны / О.О. Орлов // Економіст. – 2007. – № 1. – С. 56–61.

УДК 69.003:338

Оскома О.В.
асистент кафедри фінансів і маркетингу
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Колосова А.Р.
студентка
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

Засікан К.О.
студентка
Придніпровської державної академії будівництва та архітектури

АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF SITUATION AND TRENDS OF DEVELOPMENT THE BUILDING INDUSTRY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто питання сучасного стану будівельної галузі України, окреслено основні фактори, що впливають на динаміку розвитку будівництва. Виконано аналіз будівельної галузі та її діяльності за останні роки. Для цього було проведено огляд будівельного комплексу України, його розвиту, проблем та перспектив будівництва, порівнюється стан будівництва та будівельних підприємств за поточний та попередні періоди. Запропоновано шляхи покращення будівельної галузі та стану економіки будівельних підприємств.

Ключові слова: будівельна галузь, будівельні підприємства, показники будівельної галузі, проблеми будівництва, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы современного состояния строительной отрасли Украины, выделены основные факторы, которые влияют на динамику развития строительства. Выполнен анализ строительной отрасли и ее деятельности за последние годы. Для этого был проведен обзор строительного комплекса Украины, его развития, проблем и перспектив строительства, сравнивается состояние строительной отрасли и строительных предприятий за текущий и предыдущие периоды. Предложены пути улучшения строительной отрасли и состояния экономики строительных предприятий.

Ключевые слова: строительная отрасль, строительные предприятия, показатели строительной отрасли, проблемы строительства.

ANNOTATION

The questions of the current situation in building industry of Ukraine are considered in the article, basic factors that influence on the dynamics of building development are outlined. The analysis of building industry and its activity in recent year is carried out. For this purpose the review of building complex in Ukraine was conducted. Development, problems and prospects of building, the modern and past condition of building and building enterprises are compared. The ways of improvement of building industry and economical conditions of building enterprises are offered.

Keywords: building industry, building enterprises, indexes of building branch, problems of building, investment.

Постановка проблеми. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей національного господарства, від якої залежить ефективність функціонування всієї системи господарювання країни. Економічний ефект від розвитку цієї галузі полягає у мультиплікативному ефекті коштів, вкладених у будівництво [1, с. 4].

В свою чергу будівельна галузь забезпечує населення не тільки житлом, а і робочими місцями, інженерними спорудами, а також є і споживачем продукції інших галузей національного господарства, що сприяє розвитку підприємств, які безпосередньо займаються збутом будівельних матеріалів та наданням спеціалізованих будівельних послуг.

Сьогодні будівельний ринок України переживає не найкращі часи. Однак існує кілька факторів, яких не було за попередньої кризи, а саме: зміна влади в Україні (дострокові президентські та парламентські вибори), анексія Криму та військові дії на сході країни. Все це значно погіршує ситуацію в економіці держави в цілому та не може не впливати на будівельну сферу.

Складна ситуація спостерігається майже у всіх сегментах будівельного ринку, що стримує інвесторів та примушує їх скорочувати фінансування проектів на різних етапах реалізації та відмовлятись від проектів, які ще знаходяться на передінвестиційній стадії. Виходячи з цього виникає потреба вивчення ситуації для розуміння повноти проблеми управління будівельними підприємствами [14, с. 54]. Саме тому необхідно розвивати будівельну галузь, підвищувати її показники та забезпечувати усі необхідні для її розвитку умови. Розвиток будівельної галузі неминуче викликає економічне зростання у країні та розв'язання багатьох соціальних проблем. Тому дослідження стану будівництва в Україні є актуальним в усі часи.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Будівельна галузь є однією з найважливіших галузей в розвитку національної економіки, оскільки саме від неї залежить розвиток багатьох інших галузей, які тісно взаємопов'язані. Публікацій, в яких аналізується стан будівельної галузі України, досить багато, але недостатньо представлений комплексний аналіз макросередовища щодо можливостей реалізації буді-

вельних проектів та управління діяльністю будівельних підприємств.

Постановка завдання. Метою цього дослідження є аналіз будівельної галузі та її діяльності за останні роки. Для цього було проведено огляд будівельного комплексу України, його розвиток, проблеми та перспективи будівництва, порівнюється стан будівництва та будівельних підприємств за поточний та попередні періоди. Запропоновано шляхи покращення стану економіки будівельних підприємств.

Аналіз останніх наукових досліджень та публікацій. Питання, пов'язані з розвитком будівельної галузі, знайшли відображення в роботах: Токаревої О.В., Крикуна К.В., Рогожина П.С., Гойко А.Ф. та ін. Проблематиці функціонування та розвитку підприємств будівельної галузі присвячені роботи багатьох науковців: Асаула А.М., Верхоглядової Н.І., Вечерова В.Т., Дружиніна А.В., Залуніна В.Ф., Іванілова О.С., Калугіна Ю.Б., Конащука В.Л., Млодецького В.Р., Опєкунова В.О., Орловської Ю.В., Полякова І.С., Радкевича А.В., Симіонова Ю.Ф., Торкатюка В.І., Тяна Р.Б., Цуцаєва О.Т, Шутенка Л.М. та ін.

Викладення основного матеріалу дослідження. Рівень розвитку будівництва говорить про економічний розвиток країни та рівень життя її населення. Будівництво за рядом ознак значно відрізняється від інших галузей національного господарства. Ця галузь характеризується різноманітною структурою підрядних будівельних організацій і підприємств, високим рівнем їх спеціалізації та кооперації. Вона є однією з найбільш високо монополізованих галузей у структурі національного господарства України. За обсягом продукції, що виробляється, та кількістю зайнятих працівників галузь будівництва займає майже десяту частину ВВП України.

В умовах ринку будівництво, як і всі галузі виробничої сфери, набуває нового економічного змісту, пов'язаного з вільним рухом капіталу та вільною діяльністю кожного об'єкта власності. На зміну вертикальним галузевим зв'язкам, що переважали в адміністративно-плановій економіці, приходять горизонтальні зв'язки інвесторів. Тому будівництво як економічний процес являє собою безперервну інвестиційну діяльність власників капіталу протягом життєвих циклів будинків або споруд, у зведення яких цей капітал був вкладений [4, с. 35].

Будівельна галузь України є стратегічно важливою в розвитку національної економіки, адже є однією з найбільш бюджетоутворюючих, а також визначальною в розвитку інших галузей та розвитку соціальної інфраструктури країни.

На сьогоднішній день вітчизняна будівельна галузь входить у стадію глибокої рецесії. Війна та девальвація роблять фінансово-економічну кризу особливо болючою для більшості підприємств будівельної галузі. Обсяги виконаних робіт на будівельному ринку скоротилися більш ніж у два рази. Згідно з даними офіційної статистики, в Україні зафіксовано, що у 2014 р. підприємствами України виконано будівельних робіт на суму 50,2 млрд. грн. Індекс будівельної продукції у 2014 р. порівняно з 2013 р. становив 78,3%. Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння склали 82,4% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонти – 10,2% та 7,4% відповідно [1, с. 5].

Основною проблемою розвитку будівництва залишається збільшення собівартості робіт через подорожчання основних складових будівництва. З метою підтримки рівня рентабельності будівельні компанії вимушені підвищувати вартість робіт та послуг, що в результаті негативно впливає на динаміку попиту з боку замовників (інвесторів).

Збитковість будівництва зменшує його інвестиційну привабливість. У 2013 році кількість збиткових компаній перевищувала 55% від загальної кількості підприємств галузі. Повільне зростання довгострокового кредитування також обмежувало можливості для нарощування фінансування інвестиційних проектів. Скорочення обсягів наданих позик громадянам і не фінансовим корпораціям на придбання, будівництво та реконструкцію об'єктів істотно знижувало попит на них.

Несприятлива сучасна економічна ситуація негативно позначилася на фінансовому стані підприємств і організацій будівельної галузі. Середнє значення частки збиткових підприємств у загальній кількості будівельних організацій за останні роки склало більше 35%, тобто більше третини всіх підприємств галузі є нерентабельними. Така збитковість на сьогоднішній день пов'язана з високим рівнем витрат на будівельно-монтажні роботи, низькою окупністю техніки й інвестиційних проектів. Ще одним важливим фактором, який зумовив збитковість будівельної галузі, стало різке падіння інвестиційної активності в державі.

Держава вимушена скорочувати фінансування будівельних проектів, а це означає, що місцеві бюджети не будуть мати коштів на проведення реконструкції, ремонту чи будівництво доріг, шкіл, лікарень та інших об'єктів соціального призначення. Майже зупинені будівельні роботи на території Донецької та Луганської областей, які у 2013 р. показали обсяги виконання будівельних робіт – 7 928,7 млн грн та 1 656,7 млн грн відповідно. Країна тимчасово втратила Крим і не враховує показники Автономної республіки Крим, яка давала 2 173,9 млн грн будівельного виробництва у 2013 р. Крім того, також втрачені певні перспективи для розвитку будівельної галузі за рахунок розвитку інфраструктури узбережжя Чорного моря [14, с. 55].

Загальна кількість будівельних підприємств України сьогодні становить 88,737 тис. одиниць, з них великі та середні – 3,6 тис. , тобто в

основному будівельна галузь України представлена малими підприємствами. Згідно з даними Державної служби статистики України, у державній формі власності перебувають лише 6,2% будівельних підприємств і організацій, більша ж їх частка функціонує на засадах організаційної самостійності. Тому на сьогоднішній день можна сказати, що в будівельній галузі своєчасно й послідовно здійснено роздержавлення та розукрупнення підприємств-монополістів, що сприяло створенню конкурентного середовища, зміні принципів побудови взаємовідносин учасників інвестиційного процесу [6].

Більшість підприємств мають проблеми, пов'язані із втратою фінансової стійкості. Таким підприємствам потрібно збільшувати розмір обігових коштів, підвищувати свою інноваційну активність, збільшення якої сприятиме додатковому залученню клієнтів, та зростанню інвестиційної привабливості підприємства для кредиторів.

У структурі валової доданої вартості будівельна галузь України має в середньому 2,2% від ВВП країни (табл. 1), і, на жаль, це незначний показник. При загальному щорічному зростанні ВВП відсоток будівельного виробництва знижується, тобто будівництво поступово втрачає свою частку в економіці України [14, с. 55].

За даними Державної служби статистики України обсяги виконаних будівельних робіт значно скоротились у 2009 р., що пояснюється причинами глобальної кризи. Починаючи з 2010 р. ринок стабілізується і нарощує обсяги, однак рівня 2008 р. ці цифри так і не досягли.

У зв'язку з цим доцільним є аналіз основних показників діяльності підприємств будівельної галузі (табл. 2).

На сьогодні сучасна будівельна галузь має таку тенденцію – у січні–липні 2015р. підприємствами країни виконано будівельних робіт на суму 24,9 млрд.грн. Індекс будівельної продукції у січні–липні 2015р. порівняно з відповідним періодом попереднього року становив 73,3%.

Будівництво будівель скоротилось на 20,9%, у т.ч. житлових і нежитлових – на 6,6% та 33,7% відповідно. Будівництво інженерних споруд зменшилося на 32,3%.

Нове будівництво, реконструкція та технічне переозброєння склали 83,2% від загального обсягу виконаних будівельних робіт, капітальний і поточний ремонти – 8,7% та 8,1% відповідно [9].

Аналіз діяльності підприємств будівельної галузі показав, що за усіма показниками в 2008-2009 рр. спостерігався спад, за виключенням основних засобів (у 2008-2009 рр. цей показник мав тенденцію до стабілізації), в 2009-2010 рр. – зростання інших показників. Найбільша доля збиткових будівельних підприємств спостерігалася в 2010 р., що свідчить про збереження впливу негативних тенденцій економічного спаду. В цілому можна відмітити, що коефіцієнти зростання в 2010-2011 рр. невеликі, а отже, зберігаються негативні тенденції діяльності будівельних підприємств.

Дивлячись на дані попередніх років бачимо, що в 2012 році будівельних робіт було зроблено

Таблиця 1

Показники будівельної галузі України

Показники	2010	2011	2012	2013	2014	2015
ВВП в фактичних цінах по будівельній галузі, млн.грн.	35366	39575	39049	36902	34979 (без урахування тимчасово окупованої АРК)	14923 (за 2 квартала, без урахування тимчасово окупованої АРК)
Відсоток будівництва у ВВП, %	3,28	3,04	2,78	2,52	2,23	1,83
Оплата праці найнятих працівників по будівельній галузі, середньомісячна (у розрахунку на одного штатного працівника, грн.)	1777	2294	2543	2727	2860	3034

Таблиця 2

Основні показники діяльності будівельних підприємств України за 2011-2015 рр.

Показник	Рік				
	2011	2012	2013	2014	2015 (січень–червень)
Обсяг виконання будівельних робіт (млрд.грн.)	60,5	62,3	58,9	50,2	24,9
Індекс будівельної продукції порівняно з попереднім роком (%)	85,7	86,2	85,5	78,3	73,3
Зміна обсягів будівництва порівняно з попереднім періодом (%)	-	-16,5	-9,3	-22,3	-20,9
Частка нового будівництва, реконструкції та технічного переозброєння від загального обсягу виконаних будівельних робіт (%)	78,4	79,6	81,4	82,4	83,2
Частка капітального ремонту від загального обсягу виконаних будівельних робіт (%)	12,5	13,7	11,2	10,2	8,7
Частка поточного ремонту від загального обсягу виконаних будівельних робіт (%)	7,1	6,7	7,4	7,4	8,1
Частка загального обсягу будівництва виконана підприємствами 6 регіонів країни (%)	40	62,6	61,0	63,4	64,0

більше, ніж за поточний період, та індекс будівельної продукції, а також частка капітального ремонту, були найбільші. Так як в поточному періоді частка загального обсягу будівництва та частка нового будівництва більша, ніж в попередньому, то ми спостерігаємо тенденцію зростання будівельних робіт.

В цілому, загальна тенденція знижується (у 2015 р. в порівняні з 2014 р. відбулося скорочення будівництва нежитлових будівель на 40,6%, будівництва інженерних споруд – 38,5% та будівництва житлових будівель – 5%), що обумовлено нестабільним економічним середовищем та нераціональним використанням потенціалу будівельних підприємств.

Ці тенденції свідчать про те, що до сих пір відчувається вплив фінансово-економічної кризи на будівництво. Видається доцільним пошук шляхів виходу будівельної галузі з кризового стану.

Висновки. Таким чином, пропозиції щодо покращення будівельної галузі України повинні включати:

– модернізацію та розвиток будівельної інфраструктури;

– розширення збуту будівельної продукції на внутрішньому та зовнішніх ринках України;

– розвиток вітчизняних державних та приватних програм інвестиційної підтримки будівництва;

– стимулювання після продажного обслуговування і сервісу будівельних послуг;

– впровадження передових інноваційних технологій у будівництво;

– партнерство влади та бізнесу будівельної галузі як форма довгострокової взаємодії сторін.

Отже, головна проблема будівельної галузі України – формування позабюджетних інвестицій. Таким чином, для підвищення ефективності діяльності в даній галузі необхідно більше уваги приділяти стратегії збільшення обсягів фінансування (шляхом залучення вітчизняних та іноземних інвесторів), а також стратегії врахування якості будівництва та якості будівельних матеріалів.

У роботі [15, с. 46] відмічено, що будівельним підприємствам необхідно будувати ефективні взаємовідносини з такими суб'єктами як банки, науково-дослідні центри, транспортно-логістичні і страхові компанії, інформаційні органи та ін. підприємства. Особливістю підприємств будівельної галузі є те, що вони дуже чутливі до чинників макроекономічного середовища. Саме тому, основним завданням для забезпечення ефективності функціонування будівництва в цілому є мінімізація негативного впливу зовнішнього середовища за допомогою стратегічного управління. Для зростання виробництва необхідно дотримуватися наступних принципів: ефективне використання усіх видів ресурсів підприємств, контроль за діяльністю замовників і обґрунтування кошторисної вартості об'єктів, що будуються, зведення до мінімуму числа об'єктів, що одночасно будуються. В зв'язку з цим будівельним підприємствам необхідно об'єктивно визначати свою конкурентну позицію, виявляти ключові зовнішні чинники, що впливають на обсяги виробництва, створювати нові конкурентні переваги. В результаті, вихід з кризового стану будівельної галузі можливий тільки шляхом поєднання ефективних регулюючих заходів з боку держави і стратегічно продуманої діяльності будівельних підприємств.

Також в Україні проблемним залишилося питання щодо мікросередовища будівельної галузі, а саме можливостей реалізації будівельних проектів та управління діяльністю будівельних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан та перспективи розвитку будівельної галузі України / В.В. Биба, В.С. Гаташ // Зб. наук. праць (галузеве машинобудування, будівництво). – Полтава: ПолтНТУ, 2013. – Вип. 4 (39). Том 2. – С. 3–9.
2. Науково-практичний коментар господарського кодексу України [Текст] / В.С. Щербина; ред. Г.Л. Знаменській. – 2-ге вид., Перероб. і доп. – К.: Юрінком Інтер, 2008. – 720 с.
3. Бад'їн Г.М., Стебаков В.В. Довідник будівельника. – Мінськ: АСВ, 2007. – 336 с.
4. Симоненко В.К. Інвестиційна політика: регіональний аспект // Економіка України. – 1996. – № 4. – С. 33-38.
5. http://www.parta.com.ua/referats/view/7420/
6. Крисько Ж.Л. Аналіз середовища реструктуризації підприємств будівельної галузі / Ж. Л. Крисько // Економічний аналіз. – 2012. – № 10 (4). – С. 203–206.
7. Дяченко О.В. SWOT-аналіз будівельного комплексу України / Управління розвитком. – 2013. – № 18 (158). – С. 52–54.
8. Бум, который треснул // Зеркало недели. – 2008. – № 42 (721). – С. 9.
9. Офіційний сайт Державного служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
10. Публикація документів Державної Служби Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.ukrstat.org.
11. Новости недвижимости Украины [Электронный ресурс]. – Режим доступа:https://www.biznews.com.ua/найбільші-будівельні-компанії/
12. Строительный учет. »Антикризисный» закон для строительной отрасли [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://msu.com.ua/novoe/ antikrizisnuy-zakon-dlja-stroitelnoy-otrasli.html
13. Строительный рынок Украины 2012-2013. Динамика. Тенденции. [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://mizol.ua/news/post/78-Stroitelnyy-rynok-Ukrainy-2012-2013.-Dinamika.-Tendencii.-
14. Особливості управління будівельними проектами в нестабільній економічній ситуації в Україні / Кальніченко О.В., Чернова М.Л. // Управління розвитком складних систем. – 2015. – № 22. – С. 54-59.
15. Бабаев В.Н. Тенденции развития строительной отрасли Украины / Комунальне господарство міст: Науково-технічний збірник. – 2012. – № 108. – С. 42-47.

УДК 338.64

Островський І.А.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

Юхнов Б.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджменту
Української інженерно-педагогічної академії

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ

THEORETICAL ASPECTS OF THE DEVELOPMENT OF PUBLIC-PRIVATE PARTNERSHIP IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні особливості розвитку публічно-приватного партнерства в економіці України. Досліджено суперечності реалізації прав власності в умовах ППП. Підкреслено роль соціальної та виробничої інфраструктури як ключового об'єкта прикладання ресурсів. Проаналізовано традиційний та адаптивний підходи до аналізу сфер функціонування ППП.

Ключові слова: публічно-приватне партнерство, права власності, приватизація, соціальна і виробнича інфраструктура, традиційний та адаптивний підходи.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные особенности развития публично-частного партнерства (ПЧП) в экономике Украины. Исследованы противоречия реализации прав собственности в условиях ПЧП. Подчеркнута роль социальной и производственной инфраструктуры как ключевого объекта приложения ресурсов. Выделены традиционный и адаптивный подходы к анализу сфер функционирования ПЧП.

Ключевые слова: публично-частное партнерство, права собственности, приватизация, социальная и производственная инфраструктура, традиционный и адаптивный подходы.

ANNOTATION

The article discusses the modern features of a public-private partnership (PPP) in the Ukrainian economy. The contradictions of ownership researched rights in the conditions of the PPP. The role of social and productive infrastructure underlined as a key resource of the application object. The traditional and adaptive approaches obtained to the analysis of spheres of operation of the PPP.

Keywords: public-private partnership, property rights, privatization, social and industrial infrastructure, conventional and adaptive approaches.

Постановка проблеми. Скрутний фінансовий стан і фактично мобілізаційний етап розвитку української економіки є реальністю, держбюджетні дотації для цілих сфер економіки фактично призупинені. Водночас досвід спільного фінансування, волонтерський рух, розвиток конкурсних основ підприємництва підкреслюють актуальність партнерських засад діяльності. Позитивний досвід публічно-приватного партнерства (далі – ППП) у багатьох країнах підкреслює значний потенціал цього інституту як на макро-, так і на мікрорівнях.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В останні роки теоретичним питанням організаційно-економічного змісту ППП як механізму організації ефективної партнерської взаємодії в рамках «держава – бізнес – громадянське суспільство» значна увага приділена в дослідженнях таких науковців, як І. Запатріна, О. Косарев, Л. Федулова [1–3] та ін. Досвід співпраці держави і бізнесу в рамках ППП узагальнювали В. Варнавський, В. Ребок [4; 5] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Одночасно залишаються дискусійними питання розмежування прав власності, узгодження інтересів суб'єктів на мікро- і макрорівнях, суперечностей структурних зрушень під впливом процесів глобалізації, забезпечення національної безпеки та ін.

Мета статті полягає у спробі визначити спільні проблеми й передумови узгодження інтересів державних і недержавних господарських суб'єктів в умовах сучасної економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Публічно-приватне партнерство є універсальним механізмом, що дозволяє реалізувати потенціал приватнопідприємницької ініціативи, зберігаючи при цьому контрольні та регулюючі функції держави в соціально значущих секторах економіки. На відміну від приватизації як форми передачі державної (муніципальної) власності у власність юридичних і фізичних осіб партнерство дозволяє зберігати право власності за державою (місцевим самоврядуванням), хоча при цьому в рамках державної (муніципальної) власності відбуваються істотні інституціональні перетворення, що дозволяє розширити участь приватного бізнесу у виконанні частини соціальних, економічних, організаційних, управлінських та інших функцій держави та місцевого самоврядування.

Доцільність використання ППП обумовлена низкою факторів:

– системою значних та сутнісних суперечностей і відсутністю гармонії соціально-економічних інтересів між владою, приватним бізнесом і суспільством;

– рівністю прав учасників взаємодії щодо подолання цих суперечностей, що можливо тільки у рамках партнерства влади та бізнесу;

– істотною зміною ролі держави в економіці, що пов'язано з розвитком приватного підприємництва і зростанням регулюючих функцій держави;

– відділенням адміністративного ресурсу владних структур від прямої участі у приватній власності і слабким проявом інтеграційних факторів у системі координат «влада – бізнес», що не дозволяє застосовувати значні ліквідні ресурси приватного підприємництва, яке володіє сучасним інтелектуальним, організаційно-економічним та інвестиційним потенціалом;

– збереженням підприємств стратегічного призначення в руках держави, ефективність роботи яких може бути підвищена за рахунок використання досвіду управління приватним бізнесом.

У сучасних умовах процес розвитку партнерства різних організацій повинен націлюватися на здійснення переходу від традиційного до інноваційного ринку. Споживчі переваги покупців більше не є індикатором вибору ринку.

Саме у рамках ППП і сформувалася в розвинених країнах інноваційна модель суспільної системи. Безперечно, пріоритетним є вплив науки, її практичне використання в матеріальній і нематеріальній сферах. Інновації дозволяють не шукати перспективні ємні ринки, користуючись споживчими перевагами, а створювати нові ринки збуту товарів і послуг. Однак без реальної та своєчасної допомоги держави, без її партнерства з приватним бізнесом неможливо побудувати ринок інновацій і перейти до інноваційної моделі відтворювального процесу.

Інвестиційне партнерство держави та бізнесу є багатоаспектним складним процесом, який складається з багатьох стадій і передбачає системне визначення необхідних напрямів партнерства, вимог до його якості та обсягів, платіжного механізму, процедур виявлення й оцінювання ризиків, їхнього розподілу між державою та приватним партнером, нагляд та контроль з боку держави використання приватним інвестором державного та комунального майна, яке передано в строкове користування.

Технологічна різноукладність вітчизняної економіки, наявність різних техніко-економічних секторів, ринкових і галузевих сегментів становить особливості перехідної змішаної економіки у технологічному і структурному вимірах. Сучасна українська економіка, не зазнавши значних структурних змін за роки незалежності, має сектори різної конкурентоспроможності: як правило, низьку конкурентоспроможність галузей та технологій масового використання, суттєвий потенціал перспективних напрямків фундаментальних і прикладних досліджень, значні експортні можливості традиційно індустріальних і сировинно-транзитних галузей. Тому йдеться про різноцільову багатокрокову і різношвидкісну стратегію відповідно до того чи іншого технологічного укладу, ринкового або галузевого сегменту.

Особисті, колективні та державні інтереси далеко не завжди кореспондуються між собою. Функція загальнонаціональних органів – використання усіх існуючих фіскальних, монетарних, правових та інших інструментів, які необхідні для зміцнення насамперед фінансового здоров'я суб'єктів господарювання. Такий кут зору дозволяє більш критично оцінити нібито вичерпну роль рішень на загальнонаціональному поверсі. Треба враховувати галузеві особливості, зокрема, специфіку сприйнятливості до інноваційних засад подальшого розвитку. Так, нестача ресурсів може бути передумовою розробки оновлених будівельних проектів, у яких проектувальники зможуть сформувати раціональну, економічно виправдану структуру об'єкту. Подальше зменшення собівартості будівництва за рахунок економії ресурсів (більш низької вартості оплати праці, матеріалів і механізмів) можливо лише при системній зміні структури витрат. Тоді ймовірно ліквідувати помилки, що були допущені раніше при розробці проекту, робочому процесі будівництва, залученні субпідрядників та ін. Наприклад, інколи варто поділити будівництво на етапи, зменшити кількість виробничих операцій безпосередньо на будівельному майданчику. Йдеться про збирання складної конструкції на місці виготовлення більшості комплектуючих та її доставку до будівлі. Здешевленню проекту сприятиме також зменшення орендної плати за землю.

Уряди практично усіх країн світу вирішують проблеми розвитку виробничої та соціальної інфраструктур, розширення та модернізації належних їм засобів виробництва в умовах обмеженості фінансових ресурсів. Руйнування і старіння інфраструктури обертається для суспільства підвищеними витратами, негативно відбивається на продуктивності праці, ефективності, веде до зниження конкурентоспроможності національних економік, зростання кількості нещасних випадків, аварій, катастроф. ППП досить поширене у світовій практиці, особливо у країнах Західної Європи – Великобританії, Іспанії, Німеччині, Італії, Нідерландах, Франції, а також у країнах Азії, Північної та Південної Америки, Східної Європи.

Для широкого застосування публічно-приватного партнерства існують обмеження у вигляді великих трансакційних витрат, обмеженої можливості успішно фінансово структурувати і керувати проектом. В Європейському Союзі фінансування проектів публічно-приватного партнерства вкрай нерівномірно розподілене між приватним і державним.

Підсумовуючи міжнародний досвід застосування проектів ППП, варто виділити такі ключові фактори успіху ППП:

1. Юридичне оформлення партнерства між державою та учасниками з боку приватного сектора спеціальною угодою (договором, контрактом): держава розробляє і затверджує типові угоди стосовно окремих галузей або сфер, але при цьому кожен договір є специ-

фічним документом, що містить особливості і характерні риси.

2. Співфінансування в певних частках або 100-відсоткове фінансування приватним сектором проектів ППП: один з головних стимулів держави до розвитку ППП полягає в залученні в об'єкти державної і муніципальної власності фінансових ресурсів приватного сектору, що дозволяє знизити навантаження на бюджет і одночасно розширити спектр надаваних населенню суспільних послуг, підвищити їхні якість і доступність.

3. Переважно довгострокові контрактні відносини: як правило, ППП орієнтоване на розв'язання стратегічних задач розвитку державної і муніципальної власності і надання суспільних послуг.

4. Розподіл ризиків у проектах між державою і бізнесом: для проектів ППП характерні різноманіття і високий рівень ризиків, що обумовлює необхідність організації складних схем їхнього розподілу, перерозподілу і страхування ризиків.

5. Різноманіття форм ППП: критеріями віднесення до тієї чи іншої структурної групи зазвичай виступають: відносини власності (володіння, користування, розпорядження), форми участі держави, схеми фінансування та розподілу ризиків, а також інші параметри.

6. Інноваційні методи управління сферою виробництва і надання суспільних послуг: у рамках проектів ППП приватний сектор привносить у сферу виробництва і надання суспільних послуг сучасний організаційний досвід, знання, нові управлінські технології.

Світовий досвід доводить, що ППП є альтернативою приватизації об'єктів державної та комунальної власності, оскільки об'єднує переваги державного та приватного секторів, зокрема, соціальну відповідальність, громадську підзвітність та пріоритетність екологічних стандартів у діяльності, а також фінансові ресурси, технології, управлінську ефективність та підприємницьку ініціативу. Згідно із Законом України «Про загальні засади розвитку державно-приватного партнерства в Україні» [6], публічно-приватне партнерство є особливо актуальним для розвитку та забезпечення нормального функціонування суспільно значущих об'єктів, на утримання яких не вистачає бюджетного фінансування.

Правові негаразди, на жаль, суттєво загальмували розвиток ППП у нашій державі. Наприклад, зазначений закон прямо не торкається фінансових взаємовідносин між сторонами партнерства. Інша ситуація з концесійним законодавством, де, з одного боку, передбачена концесійна плата, з іншого – в принципі, можливе надання дотацій і компенсацій концесіонеру. Правда, реального механізму реалізації останньої можливості не існує. Досвід інших країн підказує необхідність диференціації фінансових відносин між партнерами. Для прибуткових і привабливих проектів, з точки зору окупності, існує «плата приватного партнера публічному партнерові». Для соціально важливих збиткових проектів пропонується так звана «плата за доступність» за рахунок споживачів. Таким чином, були б конкретизовані джерела будівництва автомагістралей, мостів та інших важливих для розвитку території і країни в цілому об'єктів інфраструктури.

Окремо слід сказати про процедуру прийняття рішення щодо доцільності реалізації того чи іншого проекту у формі ППП. У законі про ДПП подібна процедура передбачена, але вона дуже складна, її використання пов'язане з масою проблем для ініціаторів проектів. Концесійне законодавство взагалі не передбачає оцінки доцільності реалізації проекту у формі концесійної угоди. Там відразу, без детального опрацювання питання, приймається рішення про пропозицію щодо передачі об'єкта в концесію, що автоматично розпочинає процес підготовки до концесійного конкурсу. Обидві процедури не прийнятні, якщо ми хочемо і залучити серйозні інвестиції в інфраструктуру, і забезпечити публічний інтерес. Наше законодавство не містить вимог до проведення незалежної компетентної оцінки фінансово-економічного обґрунтування доцільності реалізації проекту у формі ППП. Ніяк не залучені у ці процеси і територіальні громади на тлі недовіри суспільства до приватного бізнесу. Доцільно проводити громадські слухання за результатами фінансово-економічного обґрунтування і вже з урахуванням висловлених на них міркувань приймати остаточне рішення щодо реалізації проекту у запропонованій правовій формі.

Найбільш серйозним фактором, що стримує входження приватного бізнесу у проекти модернізації інфраструктури в Україні, є: декларативність гарантій прав і обов'язків сторін договору ППП; відсутність механізмів реалізації відповідальності сторін при невиконанні ними взятих на себе зобов'язань, обмежені можливості по дозволу виникаючих суперечок; відсутність можливості зміни осіб у зобов'язаннях приватного партнера за угодою.

Стримуючим фактором також є наявність типових концесійних договорів, які носять обов'язковий характер. Світовий досвід показав, що недоречно заганяти ППП в жорсткі рамки, передбачені такими договорами. У цьому випадку неможливо сформувати взаємовигідні умови співпраці у рамках договору з урахуванням усіх обставин, які можуть виникнути при реалізації таких проектів. Типові або зразкові договори повинні мати виключно рекомендаційний характер. Їхня мета – не обмежувати свободу партнерів у побудові взаємовідносин, а допомогти їм скласти змістовний договір, не забувши обумовити у ньому важливі для сторін позиції.

У даний час існує два основних підходи, що визначають можливі сфери функціонування публічно-приватного партнерства (ППП) та його окремих різновидів.

У межах першого підходу, який можна умовно назвати «традиційним», існує уявлення про те, що ППП можливе лише у випадках виключного державного права власності, тобто у сферах, де заборонена приватизація майна. Прихильники цього підходу виходять з того, що якщо немає заборони на знаходження майна у приватній власності, то його краще приватизувати, не вигадуючи ніяких складних схем взаємодії держави і бізнесу.

Другий підхід, який має умовну назву «адаптивний», передбачає більш гнучке визначення сфер можливої взаємодії держави і приватного капіталу. Його прихильники виходять з того, що ППП можливо у будь-яких сферах діяльності, де така взаємодія може бути ефективною і взаємовигідною, у тому числі і в таких далеко не традиційних сферах, як оборона і безпека.

Висновки. Удосконалення правової та організаційної бази ППП повинно сприяти підвищенню дієздатності механізмів забезпечення сприятливого інвестиційного клімату й формування основи збереження та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Запатрина И.В. Потенциал публично-частного партнерства для развивающихся экономик: [монография] / И.В. Запатрина. – К.: В.Р., 2011. – 152 с.
2. Косарев А.Й. Партнерство держави і приватного бізнесу в розвитку повітряного транспорту України / А.Й. Косарев, О.М. Рибак // Держава та регіони. Серія «Економіка та підприємство». – 2007. – № 3. – С. 118–125.
3. Федулова Л.І. Організаційний ресурс державно-приватного партнерства в умовах подолання наслідків кризи / Л.І. Федулова, І.Г. Яненкова // Наукові праці. – Т. 109. – Вип. 96. – С. 57–60.
4. Варнавский В.Г. Партнерство государства и частного сектора: формы, проекты, риски / В.Г. Варнавский. – М.: Наука, 2005. – 60 с.
5. Ребок В. Государственно-частное партнерство в Украине / В. Ребок – К.: Arzinger, 2009. – 176 с. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://arzinger.ua/file_collection/ua/book_PPP_A5_rus.pdf.
6. Про державно-приватне партнерство: Закон України № 2404-VI від 01.07.2010 р. [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.president.gov.ua/documents/12134.html.

УДК 65.012.32:001.895

Партика І.В.
старший викладач кафедри менеджменту та адміністрування
Дрогобицького державного педагогічного університету
імені Івана Франка

СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ

MODERN APPROACHES TO THE REGULATION OF STAFF AT THE INNOVATIONAL PRINCIPLES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено основні погляди науковців на вагомість та необхідність упровадження інновацій у процес управління персоналом. Здійснено аналіз системного підходу до інноваційного управління персоналом. З'ясовано сутність поняття «інновації». Проаналізовано характерні риси інноваційного управління персоналом та причини нововведень у роботі персоналу організації. Досліджено процес розвитку персоналу як сучасний напрям упровадження інновацій в управління персоналом.

Ключові слова: управління персоналом, інновації, інноваційне управління персоналом, система управління персоналом, системний та комплексний підходи управління персоналом, розвиток персоналу, ефективність кадрових нововведень.

АННОТАЦИЯ

В статье отражены основные взгляды ученых о значимости и необходимости внедрения инноваций в процесс управления персоналом. Осуществлен анализ системного подхода к инновационному управлению персоналом. Выяснена сущность понятия «инновации». Проанализированы характерные черты инновационного управления персоналом и причины нововведений в работе персонала организации. Исследован процесс развития персонала как современное направление внедрения инноваций в управление персоналом.

Ключевые слова: управление персоналом, инновации, инновационное управление персоналом, система управления персоналом, системный и комплексный подходы управления персоналом, развитие персонала, эффективность кадровых нововведений.

ANNOTATION

In the article the basic views of the scientists on the need for innovation in the management of staff were recognized. The analysis of innovation system approach HR management was implemented. The characteristics of of innovation HR management and the reasons for innovations in the personnel of the organization were analyzed. The process of personnel development as a modern trend of innovation in personnel management was investigated.

Keywords: human resources, innovation, innovative HR management, HR management system, systematic and comprehensive approach of Personnel Management, personnel development, the effectiveness of human innovations.

Постановка проблеми. Сучасна зарубіжна практика та власний вітчизняний досвід доводять: ефективності будь-якої діяльності, зокрема в управлінні персоналом, можна досягти за умови забезпечення управлінської діяльності, практичної реалізації управлінських напрацювань, постійного удосконалення форм та методів управління та урахування динамічного розвитку нових технологій.

Кожна організація, діючи в умовах жорсткої конкуренції, постійно шукає напрями удосконалення свої діяльності, тому у наш час більшість сучасних підприємств звертають увагу на значущість інновацій, інноваційних соціальних технологій в управлінні персоналом і стають на шлях запровадження інновацій, які перестають бути випадковим, перетворюючись при тому на безперервний процес, що забезпечує підприємству успішну діяльність на перспективний довготривалий період.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем теорії і практики управління персоналом на інноваційних засадах присвячені праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Даними питанням займалися зарубіжні науковці: І. Беккер, П. Друкер, В. Горфінкель, Т. Пітерс, Г. Саймон, Н. Суровкіна. Вагомий внесок в інноваційне управління персоналом зробили вітчизняні науковці, такі як Д. Богиня, Т. Збрицька, А. Колот, П. Микитюк, В. Петюх, В. Савченко.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на достатні теоретико-прикладні дослідження різних науковців в галузі інноваційного управління персоналом, потребують комплексного, глибокого дослідження сучасні аспекти процесу управління та розвитку персоналу на інноваційних засадах.

Мета статті полягає у теоретичному дослідженні сучасних підходів до інноваційного управління персоналом та його розвитком, враховуючи швидкозмінні умови функціонування ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасні методи підвищення ефективності діяльності підприємства вимагають від служби персоналу формування результативного колективу, а це неможливо без упровадження інновацій в процес управління персоналом.

В умовах ринкових відносин інноваційне управління персоналом повинно мати системний характер на основі комплексного вирішення кадрових проблем. Система управління персоналом є відносно автономною і специфічною підсистемою загальної системи управління організацією. Якщо розглядати управління персоналом як систему, то це сукупність взаємопов'язаних елементів, в яку входять об'єкт та суб'єкт управління, між якими існу-

ють організаційні та управлінські відносини, а також функції управління, що реалізуються через систему відповідних методів та елементів.

В.М. Петюх так виокремив системний та комплексний підходи до управління персоналом:

– комплексний підхід до управління персоналом передбачає врахування організаційних, економічних, соціальних, психологічних, правових, технічних, педагогічних та інших аспектів управління в їх сукупності і взаємозв'язку при визначальній ролі соціально-економічних чинників;

– системний підхід відбиває взаємозв'язки між окремими аспектами управління персоналом і виражається в розробці кінцевої мети, визначенні шляхів її досягнення, створенні відповідного механізму управління, який забезпечує комплексне планування, організацію та стимулювання системи роботи з персоналом на підприємстві [1, с. 23–24].

Відмінності між характерними рисами та ознаками традиційної та інноваційної систем управління персоналом підприємства дослідила І.Р. Продан. Вона стверджує, що класичне управління персоналом є цілісною системою, яка поєднує об'єкт і суб'єкт, а також функції управління, що реалізуються застосуванням певних методів та інструментів, проте інноваційне управління персоналом має характерні особливості – кінцевий результат діяльності, а саме не лише активізацію можливостей і потенціал, а також стимулювання інноваційної поведінки.

Сьогодні існує безліч трактувань терміну «інновація» (нім. innovation), який у науковий лексикон вперше увів Й. Шумпетер. Науковець дав визначення інновації як «будь-якої можливої зміни, що відбувається внаслідок використання нових або вдосконалених рішень технічного, технологічного, організаційного характеру в процесах виробництва, постачання, збуту продукції, післяпродажного обслуговування».

Провівши аналіз літературних джерел, П.П. Микитюк встановив існування різних точок зору щодо визначення поняття «інновації»:

– цілеспрямовані зміни, які свідомо впроваджуються в процесі відтворення для кращого задоволення наявної або формування нової суспільної потреби;

– процес отримання результатів як суспільне відношення, що створює умови для здійснення цього процесу;

– будь-яка технічна, організаційна, економічна і управлінська зміна, відмінна від існуючої практики на цьому підприємстві;

– комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу для кращого задоволення відомої потреби людей;

– принципове джерело добробуту і результат творчої діяльності, спрямованої на розроблення, створення і поширення нових видів конкурентоспроможної на світовому ринку продукції;

– предмет, результат, продукт, об'єкт, що отриманий в процесі «матеріалізації» або комерціалізації результатів науки і техніки.

Тому, узагальнюючи усі точки зору і методологічні підходи щодо суті інновацій, виокремлено такі їх характерні риси:

– інновація є доцільною і корисною зміною в попередньому стані якого-небудь об'єкту, процесу;

– ця зміна повинна отримати практичне застосування і мати корисний результат;

– предметом цих змін можуть бути вироби, технології організація виробництва, управління;

– інновації вважаються найважливішим засобом реалізації цілей розвитку суб'єкта, результатом чого є підвищення ефективності його діяльності [2, с. 22].

Можна вирізнити економічний та соціальний аспекти інновацій: економічне трактування поняття «інновація» – це створення нового продукту, нової технології, соціальне – це процес нововведення в суспільство, в організацію, в колектив. Звідси випливає, що інновація є перетворенням знань у виробничі, економічні, соціальні технології. Тобто інновація – це комерціалізація знань, вилучення з них прибутку [3, с. 59–63].

До характерних рис інноваційного управління персоналом належать:

– орієнтація на висококваліфікований персонал;

– особливі вимоги до психологічних характеристик працівників;

– наявність у персоналу творчих здібностей;

– відповідна система відбору працівників;

– можливість реалізації потреб вищого рівня [4, с. 64].

Згідно з трактуванням Б. Кошарної, нововведення в кадровій роботі – це управлінські нововведення, під якими розуміються будь-яка цільова діяльність, організаційне рішення, система, процедура або метод управління кадровою роботою, що істотно відрізняються від сформованої практики й уперше використовуються в даній організації, спрямовані на підвищення рівня й здатності персоналу вирішувати завдання ефективного функціонування й розвитку організації та її підрозділів в умовах конкуренції [5].

Основними причинами нововведень у роботі персоналу підприємства є:

– розвиток науково-технічного прогресу;

– зміна технології виробництва;

– зміни у діях конкурентів;

– зміни потреб споживачів організації;

– трансформація цілей організації;

– призначення нового керівника організації;

– директивні вказівки;

– зміна внутрішніх потреб організації [6, с. 287].

Розвиток персоналу організації відноситься до одного з сучасних напрямків упровадження інновацій в управління персоналом. Розвиток персоналу виступає як інвестиційне рішення. Якщо раніше вважали, що це витрати, то зараз – інвестиційний проект, який є запорукою успіху. В сучасній організації важливий концептуальний підхід розвитку персоналу. У першу чергу організація, знайшовши невідповідність між необхідним рівнем кваліфікації працівників та їх реальною компетентністю, має прийняти рішення про навчання та підготовку висококваліфікованого спеціаліста. І така підготовка має бути безперервною, оскільки є капіталовкладенням на довгостроковий період і впливає на досягнення поставлених цілей організації.

Таким чином, кожна сучасна організація з інноваційним управлінням персоналу повинна дбати про системно організований процес безперервного набуття та удосконалення знань, умінь, навиків та досвіду свого персоналу через сукупність організаційно-економічних заходів, що передбачають професійне навчання, перепідготовку, підвищення кваліфікації, адаптацію та планування трудової кар'єри персоналу задля ефективного функціонування організації, підвищення конкурентоспроможності на ринку з одночасним збагаченням інтелектуального, творчого і культурного потенціалу працівників.

У результаті проведення інноваційної політики управління персоналом, організація прагне отримати певний ефект та очікує, що проведені зміни будуть ефективними.

Ефективність кадрових нововведень – це їх результативність, яка показує співвідношення витрат і результатів.

Ефективне впровадження нововведень у роботу персоналу організації можна представити у вигляді:

– нової кадрової політики; нової стратегії управління персоналом;

– нової оргструктури системи управління персоналом;

– нового положення, наприклад, про оплату праці або про атестацію персоналу;

– нової схеми функціональних взаємозв'язків або функціонального поділу праці;

– нового положення про підрозділ або нову посадову інструкцію;

– нової методики формування кадрового резерву й т. п. [6, с. 310–311].

Таким чином, сучасне функціонування організації неможливе без інноваційного підходу управління персоналом, оскільки є частиною системи розвитку персоналу зокрема та організації у цілому, запорукою ефективності роботи персоналу та організації.

Висновки. Сучасна організація, яка хоче бути конкурентоспроможною на ринку, повинна стати на шлях запровадження інновацій, які мають бути не випадковими, а безперервними і забезпечувати організації успіх.

Інноваційне управління персоналом підприємства повинно мати системний характер і базуватися на основі комплексного вирішення кадрових питань та кінцевого результату для організації.

У статті висвітлено різні погляди науковців на сутність поняття «інновації». Інновації в управлінні персоналом є корисними та доцільними і мають отримати практичне застосування задля бажаного результату – підвищення ефективності діяльності організації. Застосовуючи інноваційне управління персоналом, організація повинна орієнтуватися на висококваліфікований персонал з належними психологічними характеристиками, наявністю креативності у роботі.

Розвиток персоналу організації є одним із сучасних напрямків впровадження інновацій в управління персоналом. Кожна організація має дбати про безперервну підготовку своїх працівників, оскільки це є капіталовкладенням на довгостроковий період.

Таким чином, грамотне розроблення та впровадження інновацій в управління персоналом дозволить підвищити ефективність роботи як працівника зокрема, так і організації у цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Петюх В.М. Управління персоналом: [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / В.М. Петюх. – К.: КНЕУ, 2000. – 124 с.
2. Інноваційний розвиток підприємства: [навч. посіб.] / За ред. П.П. Микитюка. – Тернопіль: Принтер Інформ, 2015. – 224 с.
3. Юрасов И.А. Инновационные технологии управления / И.А. Юрасов // Управление персоналом. – 2006. – № 20. – С. 59–63.
4. Продан І.О. Становлення системи управління персоналом підприємства на інноваційних засадах / І.О. Продан // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2013. – № 776. – С. 61–66 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/VNULPM_2013_776_12.pdf.
5. Кошарная Б. Кадровые нововведения: понятие и характеристика / Б. Кошарная // Инновационный и кадровый менеджмент [Электронный ресурс]. –Режим доступа: http://www.smartcat.ru/Personnel/innovacionnyykadrovyymenedzhmentQ.shtml.
6. Управління розвитком персоналу: [навч. посіб.] / Т.П. Збрицька, Г.О. Савченко, М.С. Татаревська; за заг. ред. М.С. Татаревської. – Одеса: Атлант, 2013. – 427 с.

UDC 330.332

Paiun Y.V.
student
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»

Mohonko A.A.
PhD, Assoc. Department of Management
Faculty of Management and Marketing
National Technical University of Ukraine
«Kyiv Polytechnic Institute»

STRATEGIC SUSTAINABILITY OF AGRO-INDUSTRIAL CORPORATIONS UNDER THE CONDITIONS OF INCREASED COMPETITION

СТРАТЕГІЧНА СТІЙКІСТЬ АГРОПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ ЗАГОСТРЕННЯ КОНКУРЕНЦІЇ

ANNOTATION

The article deals with the essence of strategic viability in terms of increased competition, given the definition of «sustainability of corporations» conducted diagnostics of agriculture, considered the types and levels of competition, defined the concept of corporate competitiveness, developed a matrix formation of competitive cards market. This method was given to evaluate the competition.

Keywords: strategic sustainability, sustainable of corporations, increased competition, agro-industrial corporation, levels of competition.

АНОТАЦІЯ

В статті розглянуто сутність стратегічної стійкості підприємства в умовах загострення конкуренції, дано визначення поняття « стійкість підприємства», проведена діагностика стану агропромислового комплексу, розглянуто види та рівні конкуренції, визначено поняття конкурентоспроможності підприємства, розроблено матрицю формування конкурентної карти ринку. Дана методика до оцінки конкуренції.

Ключові слова: стратегічна стійкість, забезпечення стійкості, загострення конкуренції, агропромислове підприємство, рівні конкуренції.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть управления стратегической устойчивости предприятия в условиях обострения конкуренции, дано определение понятия «управление устойчивостью предприятия», проведена диагностика состояния агропромышленного комплекса, рассмотрены виды и уровни конкуренции, определено понятие конкурентоспособности предприятия, разработано матрицу формирования конкурентной карты рынка. Дана методика к оценке конкуренции.

Ключевые слова: стратегическая устойчивость, обеспечение устойчивости предприятия, обострение конкуренции, агропромышленное предприятие, уровни конкуренции.

Problem setting. Increasing competition in agro-cultural economical sector of Ukraine is a strategic problem. Without providing of competitiveness and sustainability competitive advantages of industrial corporations in domestic and international market it will be impossible to achieve sustainable development of agro-industrial corporations. Competition can unleash the potential and capabilities of their corporation and perform an important function for sustainable development of agro-industrial corporation.In terms of increased competition strategic sustainability of agro-industrial corporations are not defined as a maximum output of its products and the corporation's ability to predict possible changes in the environment, also the willingness to quickly and efficiently respond to them. To manage strategic sustainability it is necessary to solve some problems, including the original meaning is its score. The main problem for the evaluation of strategic sustainability of agricultural corporations are the conditions of increased competition and a lack of a precision and quality tool making. In strategic sustainability important role is played by the potential corporation, resource support and the ability to adapt to constant destabilizing influences. Through successful achievement of sustainability corporations expand the horizons of anticipation created by the timely reaction on changes in the environment in all its areas.

Recent research and publications analysis. Issues of strategic sustainability of economic systems, strategic development and growth reflected in the works of local scientists L. Abalkina, I. Aleshin, A. Borodina, May, A. Spitsyna, S. Gubanov, K. Hubiyev, A. Neshitoho, A. Golub, problems and management strategies are considered in the works V. Yefremov, M. Kondratiev, P. Pokrytan, B. Shkarduna, R. Fatkhutdinova, A. Vihansky, R. Nuryeyeva, F. Ufimtseva, R. Popov etc. Among foreign scientists, researching the strategic growth and strategic management, should be called M. Porter, J. Schumpeter, D. Aaker, I. Ansoff, J.P. Blandinera, D. Norton, M. Meskon, J. Keynes.

The research objective. The goal is a generalization of theoretical issues and practical justification provisions concerning the strategic sustainability management in terms of increased competition of agricultural corporations.

Results. An important focus of creating competitive advantages is the strategic sustainability of the company.

In the most general form the term «sustainability», which is widely used in various fields of science, describes as the system's ability to maintain the current status of the presence of external influ-

ences, and to return to equilibrium, in the event of adverse deviations beyond its acceptable [1].

But the concept of «strategic sustainability» is deeper and more detail reveals not only the company's ability to maintain current economic sustainability in the presence of destabilizing factors, but also to achieve strategic development goals. Because of such importance and significance of the study of strategic sustainability of the company gaining interest and relevance.

Strategic sustainability it's a characteristic of the company, which «is not given to him» at the base, and «it is acquired» during the operation and development. The level of strategic sustainability at various stages of the life cycle of the company – is different. During the period of the company is the acquisition occurs, the loss of strategic sustainability agro-industrial enterprises.

An important feature of strategic sustainability is that it has many components [5], which, in turn, require a careful approach to their analysis and software (Table 1).

In fact, agriculture is one of the most important sectors of Ukraine. It holds about 30% of fixed assets, running almost a third of workers employed in the economy, one third of the national income formed 70% of retail turnover [4]. Agricultural sector for the Ukrainian state has always been one of the priority areas as foreign trade and domestic economic development, because the question of organizing production and food security support for a separate state current at all times. Agrarian and industrial complex – not only the force of economy of Ukraine, which consistently provides 15-20% of GDP per year, despite the crisis of recent years, and generates foreign exchange earnings from the export of agricultural products that in a significant debt burden on the national economy is a source of cover current obligations' commitments, but also provides the population of Ukraine with quality products of own production.

An important aspect in strategic sustainability of corporations is to provide a long-term competitiveness, which requires certain steps, the implementation of which allow the corporation to perform its own functions and achieve their own goals.

Modern conditions of corporations force to maintain constant control over their activities and constantly make adjustments. The current situation should be taken into account when such systematic adjustments are applied to the present conditions of instability. Furthermore, it should be done in such a way that stability is maintained the continuous development and growth of business activity promoted.

Strategic sustainability can be based on a functional approach. According to the mentioned

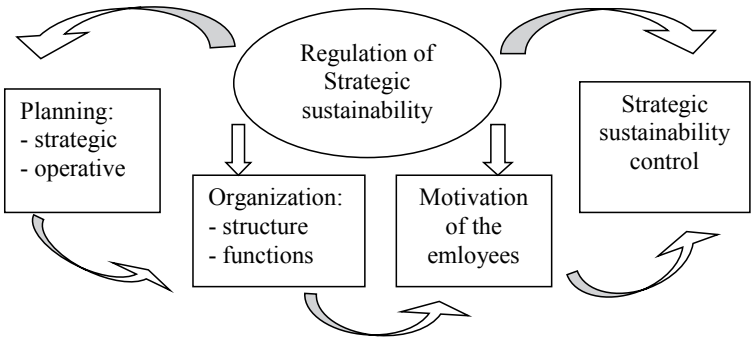


Fig. 1. The general scheme of strategic sustainability of corporations

Table 1

Components of the strategic sustainability agro-industrial enterprises

Component	Essence	Characteristic
Financial sustainability	The ability of companies to work with a high level of profitability, maintain an optimal (or planned) level of liquidity and solvency, have stable sources for progressive development.	- Stability of the enterprise; - Reduction of debts; - Reduction of financial risks; - The effective use of financial resources;
Social sustainability	The ability of companies to maintain a high level of staff turnover and high motivation potential staff.	- Improving working conditions; - The increase in material support workers;
Production sustainability	The ability of companies to maintain production capacity at a level that allows for the break-even production and uninterrupted process of making products with a low percentage of production losses.	- Increase efficiency of all resources; - Improved product quality; - Keeping the balance of demand for products and volume of production;
Technological sustainability	The company's ability to maintain technological adequacy, create and save a technological competitive advantage over industry competitors	- The increase in the use of new techniques and technologies; - Increase the efficiency of fixed assets;
Ecological sustainability	Relationship economy enterprise, its ecological safety and minimizing the harmful effects of economic activity on the environment	- Rational use of natural resources; - Using resource-saving technologies;
Marketing sustainability	The ability to maintain a stable competitive position in the market, to achieve planned sales; adapt to changes in market conditions and meet current and future needs of consumers	- Increasing the competitiveness of products; - Access to new markets; - The ability to do business in the markets in the long term.

Based on: [5]

approach, strategic sustainability of corporations is a process of cycle consisting of successive stages, each of which implements the general management functions, further, forming the appropriate methods of strategic sustainability and finally, management methods are transforming into specific administrative solutions (Fig. 1).

The advantages of this approach should be considered the possibility of creating organizational and strategic conditions to ensure the efficiency of corporations, through the continuous implementation of the general functions and unifying functions – management [2].

Very important when using a functional approach is a focus on monitoring functions, which in this case can be viewed as a separate process (Fig. 2).

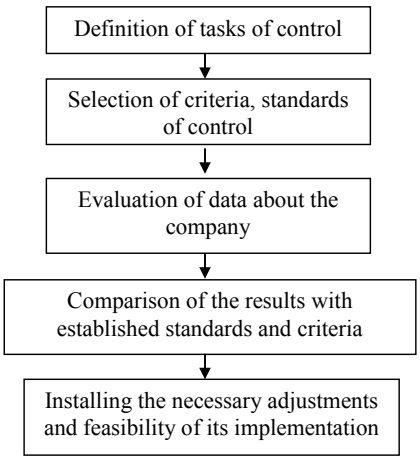


Fig. 2. The monitoring process of strategic sustainability of corporations

Based on all above, we give our to designation strategic sustainability of corporations.

Strategic sustainability of corporations is the ability of a corporation to maintain performance within acceptable limits oven a period of certain time, even when external conditions do not allow the current activities to be cost-effective. Thus, the meaning of sustainability of a corporation is understood not as stability and absence of profound changes, but the efficiency and reliability of the corporation in an increasingly competitive environment.

First the concept of competition was coined by Adam Smith in «Wealth of Nations» [5]. In his vision of competition it is nothing else but rivalry which leads to price increases while the supply is diminished and the decrease of prices when supply excesses. Smith discloses the principle of the «Invisible hand», according to which part of the competitive market price, profit, supply, demand and lending rate are directed by an invisible hand and in the end meet the interest of corporate powers. The term «competition» comes from the Latin word competere – compete, vie, to have a right to.

According to views of various authors [3] that competition acts as an economic process of interaction, relationship and struggle between corporation acting in the market to provide the best opportunities to market their products, to meet diverse needs of customers and maximize profits. However, in contrast to the above, Glazov N.N. [4] explains the concept in terms of competitive products and companies for the attention of potential customers.

After analyzing the literature [1; 2] we off era more accurate understanding of the essence and role of competition to consider its views (Fig. 3).

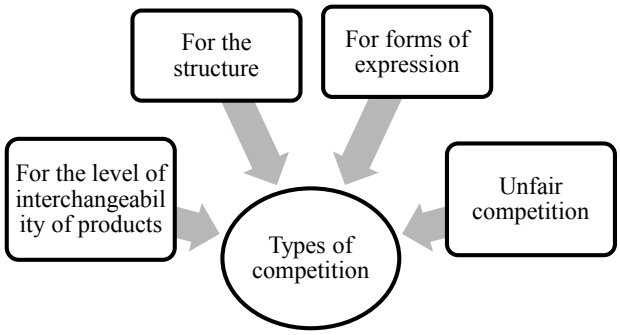


Fig. 3. Types of Competition

A common view of competition – intra branch competition promotes production efficiency and improve product quality. Producers of the same industry competing with each other, forced to constantly update the means of production, introduce new technologies, develop entirely new products, enrich the product range, optimize the structure of production in accordance with market needs.

Competitiveness of agricultural corporations – is the ability of economic operators of the agrarian sector to adapt to new economic conditions to use its competitive advantages and win in competitive struggle on the markets of agricultural products and services.

Maximizing the use of land resources as much as possible to meet the buyer's needs by analyzing market structure and flexibly respond to changes in its environment. However, we have some comments concerning this definition because the definition is limited only by the effective use of land resources. Without a doubt, efficiency of land use influences the competitiveness, but there are other corporate resources at hand, this category depends on the rational use of these resources to a certain extent. Not far from here is also the disregard for consumers needs because the welfare of a corporation depends on the latter.

Given the characteristics of agriculture it is advisable to provide the following definition of competitiveness for agricultural corporations. The company's ability to realize their opportunity to make products with certain competitive advantages towards the better corporations – rivals. Selling it profitably to consumers on the market for a long period of time.

Depending on the degree of interchangeability of products providing 4 levels of competition:

Table 2

Matrix formation of a competitive market map

market share / the rate of growth in market share		Class-specific groups			
		Market leader	Strongly competitive position	Weekly competitive position	Market outsiders
		A	B	C	D
Fast growing competitive position	A	1	5	9	13
Growing competitive position	B	2	6	10	14
Weakening competitive position	C	3	7	11	15
Fast weakening competitive position	D	4	8	12	16

Based on: [3]

Level 1 – General competition – at it corporations assume a competitor in each manufacturer involved in the fight for consumers' money;

Level 2 – formal competition – the corporation considers everyone as a competitor, who produces products designed to satisfy the same needs.

Level 3 – the branch (specific) competition – competing corporations are producing the same product or group of products.

Level 4 – competition of trade marks (objective or marketing) – takes place if the corporation sees competitors in corporations offering similar products/services to the same target customers at reasonable prices [4].

The competitive market map is a classification of the competitors on their positions on the market and serves to determine the status of competitors and ordering of competitive advantage (table. 2).

Let's have a look on how influence of potential competitors impacts on the level of competition.

The severity of this threat depends on the barriers, that is, the competitors difficulties and costs, which have to overcome the «novice» compared to the «old-timers» of the industry.

Factors reducing pressure from new competitors are: the need for initial capital to penetrate into the branch; efficient scale of production, currently not accessible for the beginner; lack of access to distribution channels, etc.

Impact of suppliers manifests as following: Suppliers interact with companies, providing them direct effect, which is amplified in the following cases:

- products are highly differentiated of suppliers or unique, therefore, the buyer has difficulties to change supplier;
- branch of corporation is not important customer for the supplier;
- the costs of transition to another supplier.

The pressure of suppliers can be reduced through the establishment of alternative supply channels. Consumers in a greater degree may affect the strength of competition in the industry. This strength increases in the following cases:

- standardized products and differentiated;
- buyable products do not occupy an important place in the priorities of the buyer;
- the buyer has good information on all potential suppliers.

Impact of buyers weakens while expanding the boundaries of the branch market, differentiation and specialization of the product, coordinating the efforts of manufacturers of the branch lack of substitute goods.

Scientific and technological progress determines the appearance of substitute goods – new products and services that can successfully perform functions of traditional products [5].

Pressure of corporations producing substitute goods, reflected the fact that the prices and the availability of substitutes creates a price ceiling for basic goods in cases where the price of basic goods is higher than this ceiling.

Competition from substitutes depends on is it easy or difficult for customers to shift to the competitor and what are the cost of reorientation. The lower the price of a substitute, the less cost of refocusing on a substitute and higher product quality, the stronger the pressure of competitive forces by substitutes.

Each of the factors characterizing competition on the market, estimated by experts at a scale. The experts may be engaged managers and leading specialists of the corporation. For example, if a factor, according to experts, does not manifest itself on the market and there is no evidence

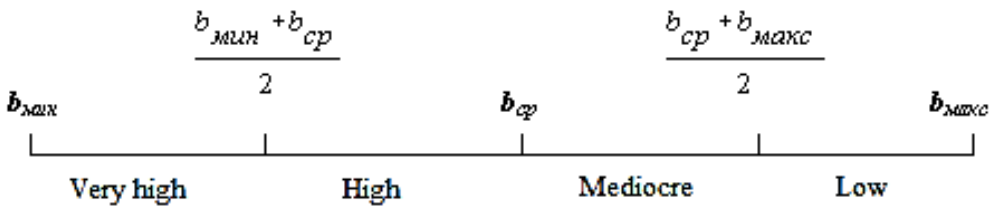


Fig. 4. Assessment of the impact of competitive forces on the market

its existence, the power of manifestation of this factor is estimated to be 1 point; If the factor is weakly manifested – 2 points; If the factor is clearly manifested – 3 points.

Thus, obtained that way the estimation of the degree of influence of each of the five forces of competition on the market is the weighted average rating and on the basis of obtained average score we may conclude **(Fig. 4)**

To account for the relative importance of the various factors of the particular «weight» of each of them is determined directly during the analysis.

In addition, the factors considered have different effects on the competition on the market.

Conclusions. Strategic sustainability is a major ability of corporation businesses to adapt to environmental changes while maintaining their efficiency and consolidating a competitive position in the market. The ability of companies to fight in the field, on national and international markets is reflected in its competitiveness, which is shown only if the competition generates economic conditions and rules of behavior on the market. This relationship between the concepts of competition and competitiveness points to their interdependence, one follows the other.

REFERENCES:

1. Tarasenko N.V. Economic analysis of an industrial enterprise [Jekonomicheskij analiz dejatel'nosti promyshlennogo predprijatija]. K., Alerta, 2003, 485 p.
2. Kotljar N.L. Assessment of financial stability of the enterprise on the basis of analytical coefficients Finances of Ukraine. – 2005. – № 1. – pp. 113-117.
3. Environmentally Sustainable Economic Development: Building on Brundt land / UNESCO, 1991. – 100 p.
4. Knysh, M. I. Konkurentnye strategii [Competitive strategies]. St. Petersburg, 2000.
5. Yachmeneva V.M. Ensure the sustainability of agricultural enterprises: Author. Thesis. Dr. Sc. Sciences: 08.00.04 / Eastern National University them. Vladimir Dahl. – Lugansk, 2008. – 33 p.

УДК 658.1:005.932

Пилипенко А.А.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Литвиненко А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ В МЕХАНІЗМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА

COGNITIVE MODELLING IN MECHANISM OF STRATEGIC REGULATION OF DEVELOPMENT POTENTIAL IN INDUSTRIAL ENTERPRENEURSHIP

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено розгляду теоретико-методичного забезпечення управління розвитком потенціалу промислових підприємств. Основу для здійснення керівних впливів становить відповідний механізм. Розвиток потенціалу розглянуто в контексті удосконалення окремих елементів матеріально-технічної бази підприємства. У якості інструментарію обґрунтування програми розвитку потенціалу підприємства використано когнітивне моделювання. За його допомогою здійснено формування оптимального переліку заходів щодо розвитку матеріально-технічної бази підприємства.

Ключові слова: потенціал підприємства, механізм управління, матеріально-технічна база, програма розвитку, когнітивне моделювання.

АННОТАЦИЯ

В статье представлено теоретико-методическое обеспечение управления развитием потенциала промышленных предприятий. Основу для осуществления управляющих воздействий составляет соответствующий механизм. Развитие потенциала представлено в контексте усовершенствования отдельных элементов материально-технической базы предприятия. В качестве инструмента для обоснования программы развития потенциала предприятия использовано когнитивное моделирование. С его помощью формируется оптимальный перечень мероприятий по развитию материально-технической базы предприятия.

Ключевые слова: потенциал предприятия, механизм управления, материально-техническая база, программа развития, когнитивное моделирование.

ANNOTATION

The article presents theoretical and methodical bases for management of industrial enterprise potential development. As the basis for the implementation of management actions we propose to use the appropriate mechanism. The capacity development is considered in the context of improving the elements of enterprise material and technical base. The article represents the using of cognitive modeling as justification toolkit for the program of enterprise potential development elaboration. This toolkit should contribute to creating the optimal list of actions for assistance to enterprises material and technical base development.

Keywords: the potential of enterprise, mechanism for managing, material and technical basis, the program of development, cognitive modeling.

Постановка проблеми. Останні тенденції розвитку національної економіки значно актуалізували дослідження, орієнтовані на подолання кризових явищ, пов'язаних як з макроекономічними диспропорціями, так і з численними проблемами функціонування окремих суб'єктів господарювання. Вирішення таких їх проблем, як стрімке старіння й підвищення зносу засобів праці, зменшення обсягів промислового виробництва, обмеженість фінансування програм модернізації виробництва, висока вартість використаних у виробництві предметів праці та зменшення отриманої від їх застосування доданої вартості можливе лише шляхом формування належного ресурсного та технологічного забезпечення.

Необхідно враховувати, що основою зростання ефективності діяльності промислових підприємств є активізація програм ресурсозбереження та мобілізація резервів підвищення якості продукції, зростання сприйнятливості до інновацій та випереджаюча адаптація до технологічних змін, залучення інвестицій в технологічне оновлення та оптимізація структури використаних у виробництві ресурсів. Агрегація означених напрямків дозволяє говорити про необхідність розвитку потенціалу підприємств на основі формування відповідного механізму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Звернемо увагу на достатньому поширенні в економічних дослідженнях категорії «потенціал» та виділенні ряду концепції до визначення його сутності. Учені, як правило [2; 11], розглядають потенціал через наявність у підприємства певного виду ресурсів та можливостей щодо їх використання. Відповідно, й розвиток потенціалу можна розглядати у тому числі як удосконалення елементів матеріально-технічної бази підприємства (МТБП), що вже було доведено авторами даної статті [8]. Дослідниками розглядається потенціал також і як вагомий важіль спрямування керівних впливів з боку менеджменту підприємства. Наприклад, В.С. Пономаренко [12, с. 90–92] розглядає

потенціал як одну з головних характеристик системної ефективності розвитку підприємства. М.В. Новікова [10], в свою чергу, зміщує акцент на управління стратегічним потенціалом, високий рівень якого є основою стійкого розвитку підприємства. Ці роботи підтверджують актуальність формування контурів управління потенціалом підприємства, орієнтованих на оптимізацію використання його елементів.

Отже, в переважній більшості випадків наукові дослідження присвячуються ідентифікації змісту категорії «потенціал», оцінюванню ефективності його використання чи формуванні контурів управління потенціалом, які базуються на результатах такого оцінювання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим потребує певного розширення аспект встановлення причинно-наслідкових зв'язків між процесами розвитку потенціалу та діями менеджменту підприємства. При цьому слід врахувати, що дії менеджменту підприємства формуються відповідним механізмом. Не вносячи до мети статті розгляд категорії «механізм», приймемо поєднання динамічного [6; 7] та статичного [1; 9] підходів до розкриття її сутності. Таке поєднання підходів дозволяє розглядати механізм через сукупність важелів й інструментів, підкріплених певним забезпеченням, які оптимізують послідовність економічних явищ.

Мета статті полягає у розвитку теоретико-методичних положень організації стратегічного управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства як складової його потенціалу на основі використання інструментарію когнітивного моделювання. В основу реалізації мети статті покладено розробки авторів статті [4, с. 81–112] щодо формування механізму стратегічного управління розвитком потенціалу підприємства ($МУР_{ПТ}$).

Виклад основного матеріалу дослідження. Основу роботи $МУР_{ПТ}$ становить формування певних заходів, що розглядаються як керівні впливи на важелі управління. Це відповідає структурному підходу до визначення сутності категорії «механізм». Задекларoване додавання динамічного підходу вимагає виділення оптимізаційних контурів у роботі $МУР_{ПТ}$, які на підставі апарату когнітивного моделювання [5] обирали б оптимальні впливи на складові потенціалу підприємства. У даній статті розгляд складових потенціалу підприємства обмежимо лише його матеріально-технічною базою. Відповідно, за основу формування подібної когнітивної моделі пропонуємо орієнтуватися на об'єктивно існуючі проблеми розвиту матеріально-технічної бази підприємств. На основі ідентифікації таких проблем виділятимуться елементи когнітивного графу, які відповідатимуть конкретній задачі $МУР_{ПТ}$. Авторське представлення когнітивної карти наведено на рис. 1.

Представлена на рис. 1 когнітивна модель призначена для коригування параметрів присутності підприємства в зонах компетентності. Для розробки відповідних заходів в $МУР_{ПТ}$ необхідно визначити ваги зв'язків між факторами моделі. Існує декілька підходів до реалізації даної умови. Ми скористаємось підходом щодо формування нечітких когнітивних карт [3; 13]. Цей підхід передбачає опис зв'язків між елементами моделі через їх лінгвістичне представлення. В більшості випадків використовують таку систему ваг: «не впливає» – [0,1..0,2]; «слабо підсилює» – [0,3..0,4]; «помірно підсилює» – [0,5..0,6]; «сильно підсилює» – [0,7..0,8] та «дуже сильно підсилює» – [0,9..1,0].

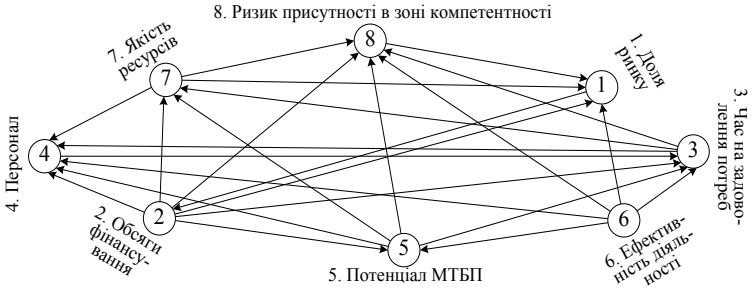


Рис. 1. Агреговане представлення когнітивної модель вироблення керівних впливів з боку $МУР_{ПТ}$

Матриця S^G		Низька	Висока
Рівень використання потенціалу (*ВПТ*)	Високий	$S^G_{ЗБ}$ – забезпечуюча стратегічна поведінка (прагнення підтримки обраного режиму використання МТБП у сполученні з її постійним покращенням)	$S^G_{КР}$ – креативна стратегічна поведінка (розвиток МТБП на засадах впровадження інновацій, які надають переваги в зонах компетентності)
	Низький	$S^G_{ПР}$ – пристосовницька стратегічна поведінка (спрямована на пошук можливостей покращення елементів МТБП в рамках поточної S-кривої)	$S^G_{ПР}$ – пристосовницька стратегічна поведінка (спрямована на пошук можливостей для трансформаційного переходу на нову S-криву розвитку)
		Рівень трансформаційної спроможності (*ТСП*)	

Рис. 2. Вибір стратегічної поведінки підприємства у зонах компетентності та визначення її впливу на поведінку у сфері реалізації потенціалу

Разом з тим пропонуємо розширити дану пропозицію врахуванням особливостей стратегічної поведінки підприємства. При цьому така стратегічна поведінка визначатиметься з урахуванням наявного у підприємства потенціалу та спроможності здійснювати трансформаційні перетворення в процесі розвитку. Авторське бачення даного процесу відображено на рис. 2.

Отже, застосування даної системи ваг до поданої на рис. 1 моделі дозволило отримати подані у табл. 1 матриці суміжності, які враховують при настроюванні графу когнітивної моделі параметри стратегічної поведінки підприємства.

Представлена на рис. 1 модель надає якісне представлення про вплив на той чи інший елемент МТБП чи на

динаміку показників присутності підприємства в зоні компетентності. Приклад відповідних розрахунків представлено у табл. 2.

Представлені у табл. 2 діаграми не дають кількісних характеристик реалізації стратегії розвитку МТБП. Разом з тим вони дозволяють спостерігати за динамікою реакції об'єкту управління на керівні впливи з боку МТБП. Для отримання кількісних залежностей застосуємо метод імітаційного моделювання [14; 15], який дозволяє розширити й конкретизувати представлену на рис. 1 схему. Відразу звернемо увагу, що результат розвитку МТБП обов'язково впливає на результати господарської діяльності підприємства.

Відповідно, й дія МУРПТ, окрім розробки заходів впливу на важелі управління, має орієнтуватися на динамічні моделі узгодження параметрів МТБП з параметрами життєдіяльності підприємства. Приклад такої динамічної моделі, яка є розширенням пропонованого у підрозділі підходу до виділення кола інноваційної сприйнятливості підприємства, подано на рис. 2. Додавання до даної схеми темпових змінних дозволить з використанням концепції системної динаміки моделювати перерозподіл коштів між процесами функціонування підприємства та розвитку його потенціалу та потенціалу МТБП.

Одною з переваг імітаційного моделювання є розробка моделей з високим рівнем агрегації [14]. Це дозволяє, з одного боку, спростити витрати часу на розробку моделі, з іншого – підвищити

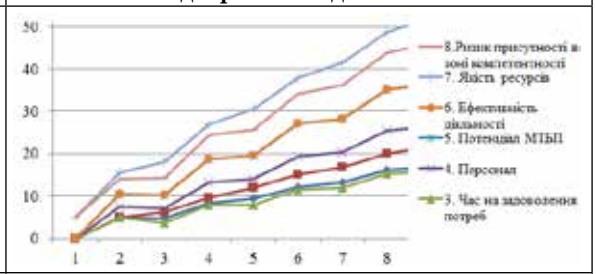
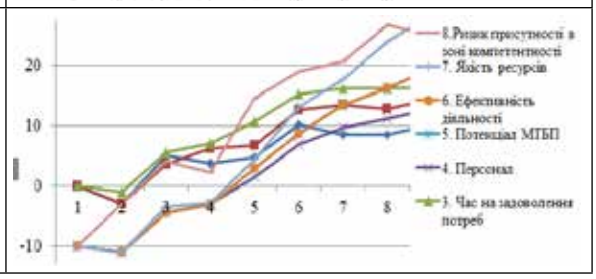
Таблиця 1

Підпорядкування параметрів когнітивної моделі детермінантам вибору стратегічної поведінки підприємства

Позиція	Характеристика	Представлення матриці суміжності								
ТСП – низька ВПТ – високе	Система ваг когнітивної моделі орієнтована на використання МУРПТ підприємства, яке обрало забезпечуючу ($S^G_{ЗБ}$) чи креативну ($S^G_{КР}$) стратегічну поведінку у сфері реалізації потенціалу розвитку МТБП		x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
		x_1	0	0,5	0	0	0	0	0	0
		x_2	1	0	0,8	0,3	0,5	0	0,5	1
		x_3	0	0	0	0	0	0	0,5	-0,2
ТСП – висока ВПТ – високе		x_4	0,3	0	-0,2	0	0	0	0	-0,8
		x_5	0	0	-0,5	0,3	0	0	1	-0,7
		x_6	1	0	0,9	0,9	0,9	0	0,5	1
		x_7	0,6	0	0	0,5	0,6	0	0	-1
		x_8	1	0	0	0	0	0	0	0
ТСП – низька ВПТ – низьке	Даний варіант матриці суміжності використовується для прийняття рішень в рамках пристосовницької ($S^G_{ПР}$) стратегічної поведінки підприємства у сфері реалізації потенціалу розвитку МТБП		x_1	x_2	x_3	x_4	x_5	x_6	x_7	x_8
		x_1	0	0,3	0	0	0	0	0	0
		x_2	1	0	0,7	0,3	0,5	0	0,7	1
		x_3	0	0	0	0	0	0	0,4	-0,4
		x_4	0,2	0	-0,4	0	0	0	0	-0,2
ТСП – висока ВПТ – низьке		x_5	0	0	-0,5	0,3	0	0	1	-0,6
		x_6	0,6	0	0,7	0,4	0,3	0	0,2	0,7
		x_7	1	0	0	0,5	0,6	0	0	-0,3
		x_8	0,5	0	0	0	0	0	0	0

Таблиця 2

Приклад моделювання реакції на керівні впливи з боку МУРПТ

Вплив	Матриця	Відображення динаміки
Модель вимоги до підвищення якості ресурсної складової МТБП на 15%	Модель реакції підприємства, яке орієнтується на пристовницьку поведінку ($S^G_{ПР}$)	
Модель реакції на вимогу зростання каліфікації персоналу підприємства на 10%	Модель реакції підприємства, орієнтованого на креативну поведінку ($S^G_{КР}$)	

обґрунтованість прийнятих рішень. З оглядом на таку особливість розробимо імітаційну модель для узгодження бізнес-процесів підприємства з програмою розвитку МТБП. Для проведення моделювання використаємо програний комплекс iThink 9.0.2. Отримана за його допомогою модель разом з описам використаних при її формуванні залежностей представлена на рис. 3.

Як видно з рис. 4, на ньому представлено декілька контурів зворотних зв'язків, які має враховувати МУРПТ разом з механізмом управління підприємством в цілому. Так, основу моделі становить дотримання обраної стратегічної поведінки підприємства в зоні компетентності. Вона моделюється показниками ціни *(Tcina_odun)* та собівартості *(Sobivart_odun)* одиниці вибору, скоригованих на виробничу програму *(Vurob_Progr)* підприємства. Шаг моделі на рівні одиниці *(DT=1)* відповідає помісячній динаміці тривалістю в один рік. Співставлення зазначених показників показує рівень накопиченого прибутку *(Prubutok)*.

Другий контур моделі показує перерозподіл прибутку в процеси фінансування розвитку МТБП у відповідності з поданою на рис. 2 логікою. Для цього в модель введено фонд фінансування розвитку *(Finansuv_rozv)*, який формується на підставі відрахувань з прибутку. Обсяг відрахування встановлюється відповідною змінною *(Dolya_na_rozv)*. Останній контур моделі пов'язує відрахування на розвиток МТБП із зниженням собівартості потокових процесів. Для цього передбачено коефіцієнт коригування собівартості *(Stan_rozv_MTB)*. Розроблена модель дозволяє реалізувати в рамках $МУР_{МТБ}$ принципи ситуаційного менеджменту, заснованого на виробленні сценаріїв розвитку МТБП. Приклад таких сценаріїв подано у табл. 3.

Застосування розробленої імітаційної моделі в рамках $МУР_{ПТ}$ пропонується розглядати як своєрідну систему підтримки прийняття рішень (або як експертну систему допомоги суб'єкту управління розвитком МТБП). Дана модель наочно доводить актуальність процесів розвитку МТБП. Разом з тим результати імітаційного моделювання можуть бути використані в контурі МУРПТ як підконтрольні показники. За таких умов розглянута на рис. 3 модель виступає складовою удосконалення інформаційного забезпечення роботи МУРПТ.

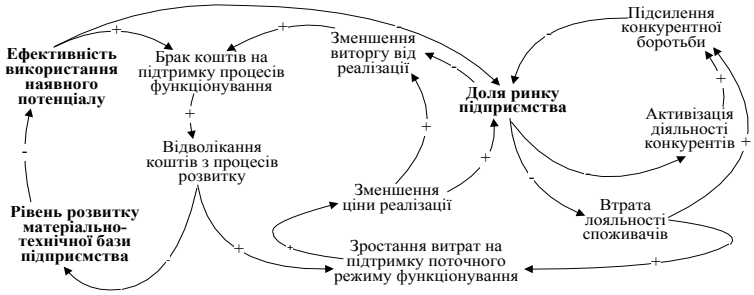
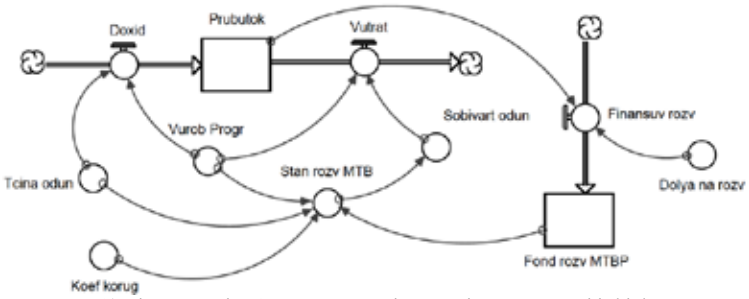


Рис. 3. Динамічне моделювання узгодженості бізнес-процесів підприємства та розвитку його матеріально-технічної бази



А) Візуальне відображення зв'язків моделі в середовищі iThink

```
Fond_rozv_MTBP(t) = Fond_rozv_MTBP(t - dt) + (Finansuv_rozv) * dt
INIT Fond_rozv_MTBP = 0
INFLOWS:
  Finansuv_rozv = Prubutok*Dolya_na_rozv
Prubutok(t) = Prubutok(t - dt) + (Doxid - Vutrat) * dt
INIT Prubutok = 0
INFLOWS:
  Doxid = Tcina_odun*Vurob_Progr
OUTFLOWS:
  Vutrat = Vurob_Progr*Sobivart_odun
Dolya_na_rozv = 0.1
Koef_korug = 2
Sobivart_odun = 12.84*Stan_rozv_MTB
Stan_rozv_MTB =
(Tcina_odun*Vurob_Progr)/(Tcina_odun*Vurob_Progr+Fond_rozv_MTBP/Koef_korug)
Tcina_odun = 14.81
Vurob_Progr = 88
```

Б) Розкриття зв'язків між темповими змінними (лістинг) моделі

Рис. 4. Практична реалізація моделі зв'язування бізнес-процесів підприємства з фінансуванням процесів розвитку його матеріально-технічної бази

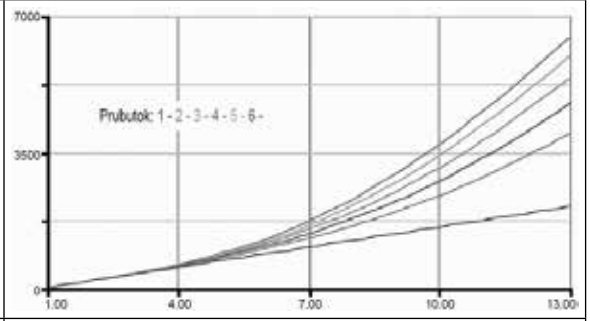
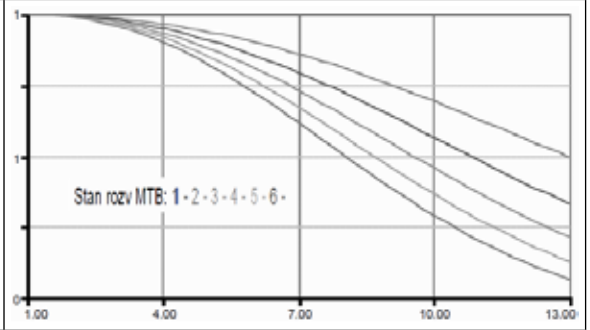
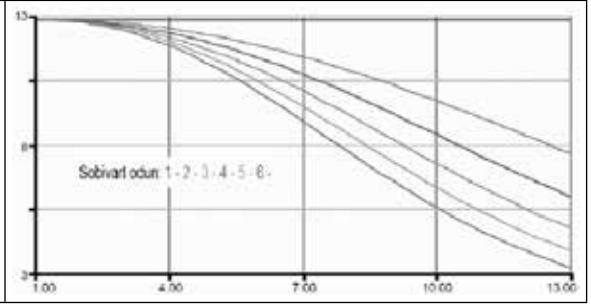
Висновки. Таким чином, в статті представлено теоретико-методичне обґрунтування удосконалення роботи механізму стратегічного управління розвитком матеріально-технічної бази підприємства як складової його потенціалу на основі використання інструментарію когнітивного моделювання. Для цього здійснено відображення процесу обґрунтування сценаріїв стратегічної поведінки підприємства у сфері реалізації наявного у нього потенціалу та моделювання динаміки важелів спрямування керівних впливів в залежності від обраної поведінки. Разом з тим в статті розгляд потенціалу обмежено лише такою його вагомою складовою, як матеріально-технічна база підприємства. Отже, перспективою подальшого розвитку авторських розробок постає розширення пропозиції на всі складові потенціалу підприємства з відповідним збільшенням кількості елементів когнітивного графу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Астапова Г.В. Организационно-экономический механизм корпоративного управления в современных условиях реформирования экономики Украины / Г.В. Астапова, Е.А. Астапова, Д.П. Лойко. – Донецк, 2001. – 279 с.

Таблиця 3

Результати імітаційного моделювання як сценарії поведінки МУРПТ

Змінна	Характеристика сценаріїв	Відображення динамічних характеристик
Прибуток від реалізації сукупності бізнес-процесів	За даною змінною показано можливі сценарії отримання прибутку. Динамічні характеристики утворені шляхом застосування в моделі різних відрахувань на програму розвитку в межах модельної змінної *Dolya_na_rozv*	
Зворотній коефіцієнт стану розвитку матеріально-технічної бази підприємства	Встановлення значення *Dolya_na_rozv* на рівні [0; 0,05; 0,1; 0,15; 0,2; 0,25] призвело до зміни коефіцієнту стану МТБП. Зворотне значення даного коефіцієнта моделює покращення засобів праці, наприклад, за рахунок оновлення й модернізації	
Скоригована середня собівартість одиниці виходу бізнес-процесів	У відповідність до стану розвитку МТБП поставлена собівартість одиниці виходу бізнес-процесів підприємства. Логіка моделі передбачає, що модернізація обладнання призводить до пропорційного зменшення собівартості виробу	

2. Воронкова А.Э. Стратегическое управление конкурентоспособным потенциалом предприятия / А.Э. Воронкова. – Луганск: ВНУ, 2000. – 315 с.
3. Дубина И.Н. Математические основы эмпирических социально-экономических исследований / И.Н. Дубина. – Барнаул: Изд-во Алт. ун-та, 2006. – 263 с.
4. Іванов Ю.Б. Інтеграційний розвиток суб'єктів господарювання: теоретичне обґрунтування та організація управління: [монографія] / Ю.Б. Іванов, А.А. Пилипенко. – Харків: Інжек, 2012. – 400 с.
5. Когнитивная бизнес-аналитика / Под. ред. Н.М. Абдикеева. – М.: ИНФРА-М, 2011. – 511 с.
6. Кульман А. Экономические механизмы / А. Кульман; пер. с фр.; общ. ред. Н.И. Хрусталевой. – М.: Прогресс; Универс, 1993. – 192 с.
7. Лисенко Ю. Організаційно-економічний механізм управління підприємством / Ю. Лисенко, П. Єгоров // Економіка України. – 1997. – № 1. – С. 86–87.
8. Литвиненко А.О. Розвиток матеріально-технічної бази підприємства: концептуальні засади та механізм управління / А.О. Литвиненко // Управління розвитком. – 2010. – № 20. – С. 124–126.
9. Минаев Э.С. Хозяйственный механизм предприятия: концепция, методы, практика / Э.С. Минаев, А.Р. Винес. – М.: МАИ, 1991. – 204 с.
10. Новикова М.В. Формалізація методологічних підходів до оцінювання стратегічного потенціалу підприємств України / М.В. Новикова // Економічний Часопис-XXI. – 2013. – № 3–4 (1). – С. 34–38.
11. Отенко И.П. Механизм управления потенциалом предприятия / И.П. Отенко, Л.М. Малярец. – Харьков: ХГЭУ, 2003. – 220 с.
12. Пономаренко В.С. Структура визначення інтегрального показника системної ефективності розвитку підприємства / В.С. Пономаренко, І.В. Гонтарева // Економіка розвитку. – 2012. – № 1 (61). – С. 86–94.
13. Тинякова В.И. Математические методы обработки экспертной информации / В.И. Тинякова. – Воронеж: Воронежский гос. университет, 2006. – 68 с.
14. Ruth M. Dynamic Modeling Systems for Business Management / M. Ruth, B. Hannon. – New York: Springer, 2004. – 324 p.
15. Warren K. Competitive Strategy Dynamics /K. Warren. – London: London Business School, 2002. – 348 p.

УДК 338.1

Піка С.М.
магістр
Інституту післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

Химич О.В.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри адміністративного
та фінансового менеджменту
Інституту післядипломної освіти
Національного університету «Львівська політехніка»

АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СПОСІБ УНИКНЕННЯ КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ

CRISIS MANAGEMENT AS A WAY TO AVOID CRISIS AT THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

Проведено діагностику кризових ситуацій на підприємстві. Виявлено причини та способи попередження кризових ситуацій. Описано стадії кризової ситуації на підприємстві. Зазначено результат кризових ситуацій та їх вплив на діяльність компанії. Удосконалено механізм антикризового управління діяльністю підприємства. Проведено аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища ПАТ «Іскра» і діагностику його банкрутства. Досліджено інструменти антикризового управління в контексті стадій кризи.

Ключові слова: антикризове управління, превентивна стадія, стабілізаційна стадія, завершальна стадія.

АННОТАЦИЯ

Осуществлена диагностика кризисных ситуаций на предприятии. Выявлены причины и способы предупреждения кризисных ситуаций. Описаны стадии кризисной ситуации на предприятии. Указан результат кризисных ситуаций и их влияние на деятельность компании. Усовершенствован механизм антикризисного управления деятельностью предприятия. Проведены анализ внешней и внутренней среды ОАО «Искра» и диагностика его банкротства. Исследованы инструменты антикризисного управления в контексте стадий кризиса.

Ключевые слова: антикризисное управление, превентивная стадия, стабилизационная стадия, завершающая стадия.

ANNOTATION

A diagnosis of crises in the enterprise. The reasons and how to prevent crisis situations. Described stages of the crisis at the company. Results crises and their impact on the company. The model of crisis management of the company. The analysis of the external and internal environment JSC «Iskra», and diagnostics of bankruptcy. Studied instruments of crisis management in the context of the stages of the crisis.

Keywords: crisis management, preventive stage, stabilization stage, the final stage.

Постановка проблеми. За будь-яких умов в кожній організації виникатимуть кризові ситуації, які так чи інакше впливатимуть на її діяльність, і їх вплив не завжди буде негативним. Часто подолання кризових ситуацій за допомогою налагодженої системи менеджменту, правильно обраної стратегії розвитку і функціонування ефективної та своєчасної системи антикризового управління дає змогу компанії досягти нових висот. А от необґрунтовані та неузгоджені стратегічні рішення в період кризи можуть стати початком занепаду компанії. Під час кризи успішною вважатиметься не та компанія, яка лише втримала свої позиції на ринку, а та, яка швидко адаптувалася до змін середовища і змогла досягнути нового рівня розвитку. В контексті дослідження антикризового управління варто більш детальніше звернути увагу на проблему розподілу стадій кризової ситуації на підприємстві, що, безумовно, впливатиме на вибір методів, заходів та інструментів антикризового управління на підприємстві. Тема є не тільки актуальною, а й необхідною, оскільки антикризове управління є важливою складовою в досягненні цілей організації і забезпеченні стабільного її розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На сьогодні питання антикризового управління цікавить багатьох провідних західноєвропейських та американських вчених. Дж. Бернштейн описав практичні способи реалізації стратегії управління ризиками через планування і підготовку співробітників у сфері регулювання криз; передбачення і запобігання кризам, перш ніж вони відбулись; управління репутацією компанії; створення ефективної комунікації в період кризи тощо. Дж. Джордан-Майер приділяє увагу висвітленню кризової ситуації в ЗМІ таким чином, щоб зберегти репутацію компанії; як інформувати ЗМІ про кризові ситуації на брифінгах, прес-конференціях; як адміністративний персонал повинен давати інтерв'ю журналістам та блогерам; як використовувати можливості Facebook, Twitter, You Tube, Digg, Wikipedia, Flickr для збереження репутації фірми і створення образу компанії, що не піддається негативному впливу кризових ситуацій. М.Д. Уоткінс досліджує процес передбачення ризиків в компанії та визначення пріоритетів в управлінні ризиками. Багато праць вітчизняних авторів теж присвячено питанням антикризового управління. Так, Е.М. Коротков, В.О. Василенко, Л.О. Лігоненко, Л.С. Ситник, А.Г. Грязнова, М.О. Федотова, А.М. Маринюк, А.П. Градов, Е.С. Мінаєв та В.П. Панагушин досліджували понятійно-категорійний апарат антикризового управління. Н.Г. Данилочкіна пропонує засто-

совувати замість антикризового управління поняття «стратегія запобігання неспроможності та банкрутству» «тактику протидії банкрутству»; український вчений І.О. Бланк у своїх монографіях використовує термін «антикризове фінансове управління», посилаючись таким чином на використання фінансових інструментів та засобів для формування стратегії функціонування організації в період кризи. Отже, на сьогодні не існує одностайності поглядів науковців на процес антикризового управління.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Кризові ситуації на підприємстві класифікують за різними ознаками. Відповідно, і антикризове управління повинно базуватись, виходячи з основних стадій кризи, та мати свої цілі, методи та заходи.

Мета статті полягає у дослідженні основних причин виникнення кризових ситуацій на підприємстві, ранжуванні моделей та заходів антикризового управління залежно від стадій кризи.

Досягнення поставленої мети передбачає виконання таких завдань: визначити суть та обґрунтувати зміст стадій антикризового управління, обґрунтувати основні причини виникнення кризових ситуацій та заходи щодо управління ризиками, виявити результат впливу кризових ситуацій на підприємстві, дослідити методи антикризового управління, навести результати дослідження кризових явищ на прикладі ПАТ «Іскра».

Виклад основного матеріалу дослідження. Антикризове управління здійснюється через застосування стратегій, спрямованих допомогти компанії впоратись з раптовою та невизначеною кризовою подією. Виникнення кризових ситуацій на підприємстві зумовлено існуванням потенційних ризиків на ринку, тому важливо швидко приймати рішення, щоб уникнути збитку для компанії. Важливу роль в цьому виконує особа, яка бере на себе обов'язки антикризового менеджера, що забезпечить швидку реакцію на несприятливі події. Доведено, що криза може бути і позитивним явищем для компанії, якщо вдало нею керувати. В такому разі можна досягти нових стадій розвитку, не тільки уникнувши негативних наслідків, а й відкривши нові можливості для успішної діяльності. Для цього потрібно прийняти найбільш сприятливу стратегію управління ризиками, виходячи з розміру підприємства, сфери діяльності, наявних ресурсів, інструментів, бажаних результатів, часових обмежень та інших факторів.

Класифікувати причини виникнення кризових ситуацій в організації можна за різними ознаками. Найбільш поширеною є класифікація за місцем (локацією) виникнення на зовнішні – ті, що виникають за межами компанії, які важко ідентифікувати, але можливо частково передбачити; та внутрішні – ті, що виникають всередині компанії, залежать від діяльності компанії та можуть швидше бути усунутими, ніж зовнішні [2].

До зовнішніх причин виникнення кризи, на які компанія впливати не може, відносять:

– зміни на ринку;
– глобальні економічні зміни;
– політичні зміни;
– юридичні та законодавчі зміни;
– стихійні лиха та природні катаклізми.

До внутрішніх причин виникнення кризових явищ відносять:

– недостатню підготовку менеджменту та непрофесіоналізм керівництва;
– неефективний вплив функцій управління;
– прийняття помилкових стратегічних та тактичних рішень;
– відсутність інновацій;
– слабку модернізацію або її відсутність;
– втрату унікальності;
– слабку організаційну культуру;
– невдоволення співробітників;
– погану мотивацію або її відсутність;
– некомпетентність персоналу;
– високу і неконтрольовану плинність кадрів;
– погану організацію трудового і виробничого процесу;
– недоліки в фінансовій та маркетинговій діяльності тощо.

Після виявлення причин виникнення кризи компанія, керуючись досвідом аналогічних компаній, розробляє та реалізує методи її подолання. Таким чином, формується антикризова політика, яка повинна враховувати вид та природу ризику, специфіку діяльності організації, організаційно-правову форму власності, розмір організації та її організаційну структуру, наявні ресурси, інструменти, засоби та можливості, рівень затрат на подолання кризи та ступінь загрози.

На основі вже існуючих досліджень [1; 4; 8] у сфері антикризового управління підприємством виділяють такі стадії кризи: антиципативну, превентивну, стабілізаційну, завершальну. Вважаємо, що антиципативна дублює превентивну стадію, тому важливою умовою правильного функціонування антикризового менеджменту є чіткий поділ кризи на стадії з відповідним розподілом до них методів, інструментів, заходів, а саме (рис. 1):

– превентивна (випереджувальна) – стадія, на якій можливо запобігти загрозі виникнення кризової ситуації, що є набагато краще, ніж шукати способи нейтралізації її негативних наслідків;

– стабілізаційна (реактивна, реагуюча) – передбачає розробку та реалізацію антикризових дій в момент виникнення кризової ситуації, що забезпечить швидке її подолання, мінімізацію втрат;

– завершальна – антикризове управління спрямоване на відновлення платоспроможності, фінансової стійкості, ліквідності та уникнення банкрутства.

Так, О.В. Терентьєва [3] вважає, що весь механізм антикризового управління включає економічну, кадрову, інформаційно-комуні-

кативну, організаційно-розпорядчу, правову, техніко-технологічну, соціальну складову. Всі ці складові елементи є однаковими для будь-якої стадії кризової ситуації, але вони відрізняються допустимим значенням індикаторів, які їх характеризують. Відповідно, і мета, цілі, методи, заходи та інструменти антикризового управління для кожної стадії є різними. Завершальна стадія кризової ситуації в найбільшій мірі та найточніше характеризує ймовірність виникнення банкрутства. Але на цій стадії дуже важко вжити дієвих заходів по санації підприємства та виходу його з кризи. Ось чому важливо якісно проводити діагностику кризових ситуацій на попередніх стадіях.

На превентивній стадії кризи здійснюють аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища за методами, наведеними на рисунку. Вибір методу оцінювання зовнішнього середовища не випадковий, а залежить від розмірів підприємства та наявних у ньому ресурсів, галузі та виду діяльності підприємства, мети та цілей діяльності та ін. Наприклад, великі підприємства, що мають широку номенклатуру продукції, володіють значними ресурсами активно можуть впливати на зовнішнє середовище, формуючи у ньому власні інституції та обмеження для інших суб'єктів ринку [6, с. 91]. Проте великі підприємства менш мобільні, і впровадження нових стратегій потребує більше часу.

Аналіз внутрішнього середовища на превентивній стадії кризи дає можливість визначити сильні та слабкі сторони підприємства, а також загрози, що можуть вплинути на його діяльність. Все це необхідне для того, щоб порівняти підприємство з іншими такими ж підприємствами галузі та визначити конкурентні переваги.

Пропонуємо для аналізу зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства використовувати наступні методи: SWOT-аналіз, PEST-аналіз, матриця БКГ, модель п'яти сил конкуренції Портера, модель МакКінсі «7С», SPACE-аналіз.

SWOT-аналіз дає змогу оцінити сильні (S-Strengths) та слабкі (W-Weaknesses) сторони, а також його можливості (O-Opportunities) та загрози (T-Threats). Даний метод є найбільш популярним через простоту в використанні. Після проведеного SWOT-аналізу формують чотири типи стратегій:

– SO – діяльність підприємства спрямовується на використання та розвиток сильних сторін, для того щоб скористатись можливостями зовнішнього середовища;

– ST – підприємство використовує сильні сторони, щоб мінімізувати загрози зовнішнього середовища;

– WO – уникнення слабких сторін за рахунок можливостей зовнішнього середовища;

– WT – слабких сторін у підприємства більше, ніж сильних. При тому зі сторони зовнішнього середовища виникає багато загроз. Підприємство, як правило, ліквідують [6, с. 130].

Проведений PEST-аналіз деталізує вплив зовнішнього середовища в контексті обраної

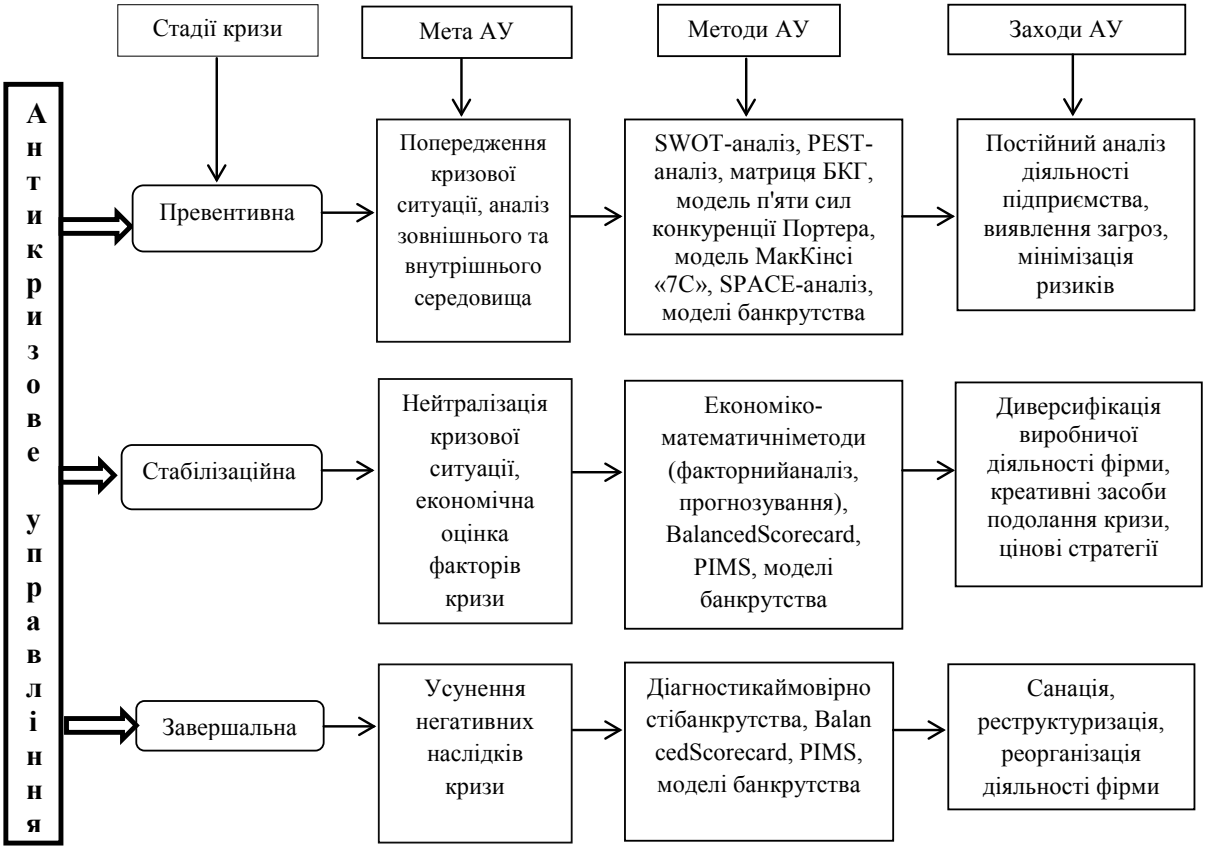


Рис. 1. Система антикризового управління

стратегії, поділяючи його на далеке та близьке. Внутрішнє середовище також можна аналізувати за цим методом, але результати не будуть точними. Переваги даного методу – детальний аналіз зовнішнього середовища для точного виявлення політичних, економічних, соціальних та технологічних загроз.

Перевагами використання методу БКГ є узгодження стратегії різних господарських підрозділів, виявлення грошових потоків та потреб в інвестиціях, дослідження прибутковості кожної стратегічної господарської групи. Однак даний метод не дає точних результатів, бо аналізуються тільки два фактори (темпи зростання ринку та відносна частка ринку) та використовуються тільки дані кількісних (фінансових) показників, не враховуючи якісних [6, с. 214].

Модель п'яти сил конкуренції Портера дає змогу проаналізувати всю галузь, в якій працює підприємство, а не конкретно його діяльність. Безсумнівно, це дасть змогу ефективно конкурувати на ринку та в галузі. За допомогою моделі досліджують структуру галузі, основні тенденції в галузі, фактори, що матимуть значний вплив на прибутковість підприємства.

SPACE-аналіз є швидким та простим методом, але не передбачає представлення всіх стратегічних позицій підприємства. Значною перевагою є врахування великого спектру факторів зовнішнього середовища, що забезпечує комплексний підхід до стратегічного аналізу та визначення за його результатами стратегії діяльності.

Модель МакКінсі «7С» передбачає дещо простіший спосіб аналізу стратегічних господарських груп, однак не враховує часових лагів. Хоч модель і має низку переваг перед моделлю БКГ, однак не конкретизує способів оптимізації господарського портфелю. Перевагою даного виду портфельного аналізу є те, що на відміну від матриці БКГ, дає розширене уявлення про всі фактори, що впливають на продукцію і підприємство, є зрозумілішою і містить більше інформації про ринок, в якому функціонує підприємство. При цьому враховуються тільки дві змінні, як і в матриці БКГ, але існують критерії, що впливають на ці змінні. До того ж їх (критеріїв) може бути необмежена кількість. Значним недоліком моделі є те, що аналіз здійснюється експертами, що є суб'єктивним фактором, оскільки результат залежить від особистої думки експерта.

Вважаємо, що на стабілізаційній та завершальній стадіях кризи доцільніше застосовувати методи Balanced Scorecard та PIMS. Метод Balanced Scorecard допомагає обробляти велику кількість інформації та забезпечує ефективну комунікацію між менеджерами. Притому інформація повинна подаватись максимально стисло, але одночасно відображати всі аспекти діяльності. Всю систему Balanced Scorecard розробляє не керівник одноосібно, а менеджери різних рівнів, що важливо для правильного формулювання цілей. В процесі діяльності систему Balanced Scorecard необхідно коригувати і не один раз змінювати, поки вона досягне того виду, за якого можливо отримати бажаний результат. Тобто починати створювати систему Balanced Scorecard необхідно на превентивній стадії розвитку кризи, щоб надалі її тільки модифікувати та уточнювати. Використовувати в процесі розвитку кризової ситуації тільки Balanced Scorecard є недоречно, оскільки необхідно орієнтуватись не тільки на кількісні, а й на якісні показники. У тому випадку, коли власних сил та компетенції менеджерів недостатньо для оцінки ситуації на підприємстві в умовах кризи, необхідно застосувати метод PIMS, який ґрунтується на порівнянні діяльності підприємства з іншими підприємствами галузі на основі багатофакторних регресійних рівнянь. Даний вид аналізу здійснюють в інститутах стратегічного планування, інших спеціалізованих закладах.

На кожній стадії кризової ситуації, а особливо на завершальній, здійснюють детальну діагностику банкрутства. Кожна з моделей банкрутства має ряд недоліків та переваг. Спільним недоліком всіх моделей є те, що вони не враховують особливостей економіки України, динаміку розвитку національного господарства, державну політику у сфері господарювання тощо [5].

Управління ризиками включає в себе такі заходи:

– детальне планування з метою виявлення найбільш реальної кількості потенційних ризиків;

– моніторинг для попередження кризових ситуацій;

– створення та навчання за допомогою коучів команди антикризових менеджерів, яка займатиметься управлінням ризиками, або використання послуг спеціалізованих компаній, що мають значний досвід в сфері ризик-менеджменту;

– залучення в якості експертів персоналу компанії [2].

Вищеперераховані заходи застосовуються на превентивній стадії, тобто перед тим, як появилась загроза виникнення кризи. Перелік заходів управління ризиками індивідуальний для кожного з підприємств та залежить від сфери бізнесу, стратегічних господарських груп, структури та особливостей ринку, існуючої системи менеджменту на підприємстві, техніко-технологічних особливостей тощо.

За результатами аналізу на кожній стадії кризової ситуації використовують різні заходи. Зокрема, на превентивній стадії такими заходами є постійний аналіз зовнішнього та внутрішнього середовища з метою виявлення потенційних загроз та мінімізації ризиків. Реалізувати це можна через впровадження системи раннього попередження та реагування. На стабілізаційній стадії заходами антикризового управління є диверсифі-

кація виробничої діяльності, тобто часткова відмова від виробництва деяких видів товарів, перехід на виробництво інших не менш необхідних споживачам товарів, вихід на інші ринки, де споживачами є люди з більшими доходами. Звичайно, для того щоб ефективно здійснити диверсифікацію виробничої діяльності, необхідно володіти достатньою кількістю ресурсів. Також на стабілізаційній стадії важливо використовувати креативні засоби подолання кризи, які кожне підприємство розробляє самостійно. На завершальній стадії кризи з метою уникнення банкрутства застосовують санацію, реструктуризацію або реорганізацію підприємства [7].

Можна виділити і позитивні аспекти впливу кризових ситуацій на діяльність компанії [2]:

1) створення і втілення в життя нових стратегій діяльності, що стають справжнім проривом в бізнесі (General Motors);

2) досягнення унікальних результатів, вихід на бізнесову арену нових економічних героїв (Chrysler);

3) створення заходів, що попереджуватимуть виникнення аналогічних ситуацій в майбутньому (Bank of Boston);

4) виявлення нових конкурентних переваг (Levies, Coca-Cola);

5) необхідність здійснення модернізації та реструктуризації, що за звичайних умов є необов'язковим і частково небажаним, бо призводить до додаткових витрат (Union Carbide);

6) вдосконалення та можливі зміни в кадровому потенціалі персоналу, ретельний добір кадрів (United Technologies, Bamiff Airlines);

7) виявлення існуючих проблем та їх усунення (Procter&Gamble, Dalkon Shield).

Є кілька можливих результатів перебігу кризової ситуації:

– компанія залишає свою діяльність і розпродає активи;

– компанія продовжує свою діяльність, але втрачає свій вплив, не отримує підтримку з боку держави та органів влади, втрачає фінансову незалежність та перебуває на шляху до банкрутства;

– компанія довго бореться з кризою, але це дозволяє подолати всі негативні впливи, повернутися до попереднього стану або навіть підняти свій авторитет в очах громадськості та досягти ще кращих результатів [2].

В будь-якому випадку важливо розуміти, що кризова ситуація може призвести до позитивних наслідків, що залежить від ефективної системи менеджменту та вчасно прийнятих дій на кожній стадії кризової ситуації.

Представимо результати дослідження можливості виникнення кризових ситуацій на прикладі підприємства світлотехнічної галузі. ПАТ «Іскра» є одним з найбільших в Україні вироб-

Таблиця 1

Результати SWOT-аналізу діяльності ПАТ «Іскра»

Сильні сторони (strengths)	Слабкі сторони (weaknesses)
1. Налагоджена система менеджменту. 2. запозичення зарубіжного досвіду в сфері управління. 3. Технічна та фінансова база для розробок, існування науково-дослідного центру, виділення коштів для технічних розробок. 4. Кваліфікований персонал, обмін персоналом, запрошення закордонних спеціалістів, потужна база досвідченого персоналу. 5. Низькі ціни на продукцію, система знижок для гуртових покупців. 6. Виробництво різнорідної продукції: від звичайних ламп розжарювання до світильників та медичного обладнання. 7. Захоплено значну частку ринку. 8. Маркетингова соціально-етична концепція – орієнтація не тільки на досягнення високих прибутків, забезпечення потреб споживачів, а й на досягнення соціального ефекту. 9. Існування повного циклу виробництва – від виготовлення колб, скла і цоколів до намотування спіралі на молібден	1. Погіршення в останні роки якості продукції спричинило зменшення обсягів продаж. 2. Високі транспортні витрати – сировина для виробництва в переважній кількості привозиться з-за кордону. 3. Фінансова нестабільність, негативна тенденція до щорічного зниження чистого прибутку. 4. Низькі обсяги продажу, що не залежить від підприємства
Можливості (opportunities)	**Загрози (threats)**
1. Вихід на зовнішній ринок. 2. Диверсифікація виробництва. 3. Зниження цін на деякі види ресурсів. 4. Усунення конкурентів шляхом поглинання їх, злиття і приєднання. 5. Угоди з покупцями про гуртовий продаж товарів. 6. Інвестування в наукові та технічні розробки. 7. Постійно зростаючі потреби споживачів в додаткових джерелах світла, орієнтація на енергозберігаючі технології	1. Новіші, сучасніші технології в конкурентів. 2. Нижчі ціни в конкурентів. 3. Нестабільна політична ситуація. 4. Недосконалість податкового законодавства, економічний спад, коливання валютних курсів. 5. Високі ціни на сировину. 6. Маніпулювання в ЗМІ і навмисна інформованість споживачів про шкідливість окремих джерел світла

ників ламп розжарювання спеціального та загального призначення, кварцево-галогенних ламп, ламп-фар, мініатюрних та автомобільних ламп, компактних люмінесцентних ламп. ПАТ «Іскра» – це ще й виробництво медичної техніки та обладнання, а також належить до десятки найпотужніших світлотехнічних підприємств Європи, займає провідне місце серед підприємств своєї галузі як таке, що найшвидше розвивається. Головний напрям інвестування – створення нових видів продукції, здатних конкурувати на світовому ринку джерел світла.

Дослідження ймовірності виникнення кризових явищ на ПАТ «Іскра» розпочато з проведення SWOT-аналізу діяльності підприємства (табл. 1).

Ґрунтуючись на результатах SWOT-аналізу діяльності ПАТ «Іскра», рекомендуємо використовувати стратегію ST, тобто за рахунок сильних сторін уникнути загроз з зовнішнього середовища. У зв'язку з цим доцільно провести PEST-аналіз ПАТ «Іскра», а саме детальніше оцінити загрози зовнішнього середовища для підприємства (табл. 2).

Отож, найбільший вплив на діяльність ПАТ «Іскра» мають економічні та політичні фактори. Найменший вплив на діяльність ПАТ «Іскра» мають соціальні та технологічні фактори. Такі результати PEST-аналізу діяльності ПАТ «Іскра» зумовлені сучасною економічною кризою в країні, які, звичайно, в більшій мірі впливають на ефективність функціонування та прибутковість діяльності підприємства. Ще одним негативним явищем в дослідженні зовнішнього середовища є те, що підприємство не може впливати на таку економічну ситуацію, а лише пристосовуватися та шукати нові методи виживання на ринку.

Таблиця 2

PEST-аналіз ПАТ «Іскра»

P – Policy	Оцінка впливу	E – Economy	Оцінка впливу
1. Політична нестабільність 2. Непослідовність дій влади 3. Зміни у законодавчій базі	+2 +2 +2	1. Попит на енергозберігаючі ресурси 2. Коливання валютних курсів 3. Інфляція 4. Залежність від імпортної сировини	+5 +5 +4 +4
Підсумок:	**+6**	**Підсумок:**	**+18**
S – Society	**Оцінка впливу**	**T – Technology**	**Оцінка впливу**
1. Демографічна ситуація 2. Рівень життя	+1 +1	1. Нововведення 2. Знос основних фондів	+2 +3
Підсумок:	**+2**	**Підсумок:**	**+5**

В контексті поглиблення дослідження виникнення кризових ситуацій на ПАТ «Іскра» представимо матрицю МакКінсі «7С» наведено для підприємства у таблиці 3.

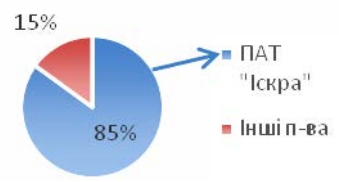
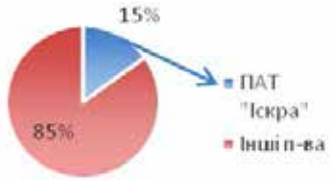
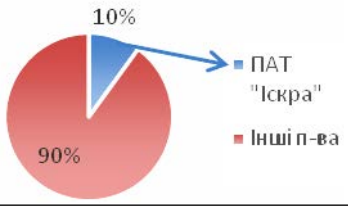
Як показала матриця МакКінсі, для ПАТ «Іскра» до трьох груп товарів підприємства можна застосувати такі стратегії:

1) лампи і їх різновиди: стратегія захисту позицій, яка полягає в підтриманні конкурентних переваг, розширенні виробництва, значних інвестиціях для утримання на тому самому рівні на ринку, або досягнення ще кращих результатів;

2) світильники та схожі до них товари: стратегія вибіркового розвитку – «переливання коштів» з інвестування в цю групу товарів на

Таблиця 3

Матриця МакКінсі для ПАТ «Іскра»

Привабливість галузі				
	Висока (20-30)	Стратегія захисту позицій **Лампи** **Частка ринку** 	Стратегія розвитку **Медичне обладнання** **Частка ринку** 	Стратегія вибіркового розвитку
	Середня (10-20)	Стратегія розвитку	Стратегія вибіркового розвитку **Світильники** **Частка ринку** 	Стратегія «збирання врожаю»
	Низька (0-10)	Стратегія вибіркового розвитку	Стратегія «збирання врожаю»	Стратегія елімінації
		Висока (16,66-25)	Середня (8,33-16,66)	Низька (0-8,33)
	Конкурентоспроможність продукції			

Таблиця 4

Результати оцінки ймовірності банкрутства ПАТ «Іскра» за 2010–2014 рр.

Модель	Граничні значення	2010	2011	2012	2013	2014	Загальна тенденція
Альтмана	< 1,8 – дуже висока; 1,81 < Z < 2,70 – висока; 2,71 < Z < 2,90 – можлива; > 2,91 – дуже низька	1,59	1,43	1,45	1,47	-0,06	Дуже висока ймовірність банкрутства
R-модель	< 0 – мах 0 – 0,18 – висока 0,18 – 0,32 – середня 0,32 – 0,42 – низька	2,0	1,37	-0,1	0,07	-0,61	Максимальна ймовірність банкрутства була у 2012 та 2014 рр.,
Спрінгейта	< 0,862	1,08	0,93	0,82	0,85	-0,52	Максимальною ймовірність банкрутства була у 2012–2014 рр., помірною – у 2010– 2011 рр.
Таффлера та Тісшоу	< 0,3	0,36	0,35	0,35	0,35	0,19	У 2014 р. максимальна ймовірність банкрутства

інші, більш прибуткові, поступовий вихід з ринку;

3) медичне обладнання: стратегія розвитку – вдосконалення конкурентних переваг, певний рівень ризику через інноваційність і необхідність значних капіталовкладень.

Також дана матриця визначає три стратегічні позиції товару: переможець, проміжний, той, що програв. У нашому випадку лампи і медичне обладнання – переможці, а світильники – проміжний тип, що має всі шанси стати тим, що програв.

Пропонуємо перевірити якість кожної з найпоширеніших моделей діагностики банкрутства на прикладі ПАТ «Іскра». Аналіз здійснювався на основі показників 2010–2014 рр. Результати діагностики банкрутства подано в таблиці 4.

За всіма моделями ймовірність виникнення банкрутства у ПАТ «Іскра» є дуже високою. Найбільш точною і детальною моделлю є R-модель, оскільки деталізує рівні банкрутства.

Висновки. За результатами дослідження можна зробити висновок про необхідність ранжування кризи на стадії з метою розподілу методів, інструментів та заходів управління кризовою ситуацією. Виділяємо три рівні кризової ситуації: превентивну, стабілізаційну та завершальну. Вважаємо, що антиципативну та превентивну стадію необхідно ототожнювати. Запропоновано систему антикризового управління, що передбачає формулювання мети на кожній стадії кризової ситуації, для того щоб чітко розподіляти цілі, методи та заходи антикризового менеджменту. Це дозволить управлінцям швидко і якісно реагувати на зміни зовнішнього та внутрішнього середовища підприємства та ефективніше досягати поставлених цілей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Берест М.М. Теоретичне підґрунтя антикризового фінансового управління підприємством / М.М. Берест // Бізнес Інформ. – 2014. – № 3. – С. 250–255.
2. Ляшенко Н.В. Причини виникнення, функції та вплив кризових явищ на управління підприємством / Н.В. Ляшенко. // Ефективна економіка. – 2012. – № 2.
3. Терентьєва О.В. Основні складові механізму забезпечення антикризової діяльності на підприємстві / О.В. Терентьєва // Бізнес Інформ. – 2014. – № 5. – С. 311–316.
4. Павлюк В.І. Проблеми ототожнення антиципативного та превентивного антикризового управління підприємством / В.І Павлюк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 317–321.
5. Погребняк А.Ю. Порівняльний аналіз методик оцінки ймовірності банкрутства в системі антикризового управління на підприємстві / А.Ю. Погребняк // Бізнес Інформ. – 2014. – № 7.– С. 344–352.
6. Подольчак Н.Ю. Стратегічний менеджмент: [навч. посіб.] / Н.Ю. Подольчак. – Львів: Вид-во «Львівської політехніки», 2012. – 400 с.
7. Хандій О.О. Антикризові інструменти управління підприємством: практичні аспекти реалізації / О.О. Хандій // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2012. – № 4. – С. 186–192.
8. Шевчук В.В. Використання превентивного антикризового управління для стабілізації ринкової позиції підприємства / В.В. Шевчук // Бізнес Інформ. – 2015. – № 5. – С. 264–268.

УДК 339.138

Поклонська Л.С.
аспірант кафедри економіки, організації та планування діяльності підприємства Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

ІНСТРУМЕНТИ РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

ADVERTISING STRATEGY TOOLS OF INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості формування рекламної стратегії, визначено основні інструменти реклами, за допомогою яких споживач дізнається про продукцію виробничо-технічного призначення, та визначено доцільність їх використання на промислових підприємствах. Інструменти рекламної стратегії розділені на традиційні та сучасні. Виділено основні принципи, які варто використовувати у процесі формування рекламної стратегії промислового підприємства.

Ключові слова: рекламна стратегія, реклама, інструменти, промислове підприємство, продукція виробничо-технічного призначення.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности формирования рекламной стратегии, определены основные инструменты рекламы, с помощью которых потребитель узнает о продукции производственно-технического назначения, и определена целесообразность их использования на промышленных предприятиях. Инструменты рекламной стратегии разделены на традиционные и современные. Выделены основные принципы, которые следует использовать в процессе формирования рекламной стратегии промышленного предприятия.

Ключевые слова: рекламная стратегия, реклама, инструменты, промышленное предприятие, продукция производственно-технического назначения.

ANNOTATION

The article reveals the peculiarities of forming an advertising strategy, defines the main advertising tools by which means the consumer finds out about products for industrial and technical purposes, and highlights how they are used at industrial enterprises, dividing them into the traditional and new tools of advertising strategy. The basic principles are distinguished that should be used in the process of building an advertising strategy of industrial enterprises. The main features of consumers of products for industrial and technical purposes have been distinguished, the main differences of consumers of products for industrial and technical purposes have been identified.

Keywords: advertising strategy, advertising tools, industrial plant, products for industrial purposes.

Постановка проблеми. Рекламна стратегія на промисловому підприємстві формується, щоб визначити переваги продукції, передати інформацію про них потенційному споживачу та сформувати у нього рішення про придбання продукції виробничо-технічного призначення. Тобто визначити, який сенс повинен бути вкладений у рекламне повідомлення, яку реальну чи вигадану властивість продукції повинна донести реклама і якій цільовій аудиторії воно має бути адресоване, донести до споживача конкретну вигоду, рішення проблеми або інші переваги матеріальних чи психологічних властивостей, які дає придбання продукції, грунтуючись на розумінні того, що продукція може вирішити існуючу проблему або проблему, яка може виникнути [1]. Саме тому доцільно буде узагальнити інструменти рекламної стратегії та розглянути доцільність використання їх на промислових підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у розвиток рекламної діяльності на промисловому підприємстві зробили такі теоретики та практики, як Є.Л. Головльова, Н.Н. Овчиннікова, К.А. Аксьонова, К.В. Антипов, І.В. Успенський, А.Ю. Обухова та ін. Вони досліджували у своїх наукових працях інструменти маркетингових та рекламних стратегій, але ці дослідження стосуються лише окремих сторін питання та їхня спрямованість вузька, більшість робіт спрямовані на аналіз використання інструментів рекламної стратегії для споживчих підприємств, а промисловим підприємствам присвячено недостатньо робіт.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Недостатньо розкрито питання формування рекламних стратегій промислових, а саме машинобудівних, підприємств та основних інструментів реклами, які впливають на ефективність маркетингової та рекламної стратегії машинобудівних підприємств.

Мета статті. Основною метою статті є узагальнення основних інструментів реклами, за допомогою яких споживач дізнається про продукцію виробничо-технічного призначення та розглянути доцільність їх використання на машинобудівних підприємствах.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах сучасної економічної глобалізації, формування ефективної маркетингової та рекламної стратегії є актуальною проблемою для кожного промислового, а саме машинобудівного, підприємства. Ефективно сформована рекламна стратегія допомагає охопити цільову аудиторію рекламними повідомленнями про продукцію виробничо-технічного призначення і встановити міцні взаємини споживачів і машинобудівних підприємств.

Маркетингова та рекламна стратегії в різних сферах виробничої діяльності мають суттєві особливості, тобто мають різний зміст і цільову спрямованість окремих функцій, які залежать від кола розв'язуваних питань. Ці особливості визначаються насамперед характером і кінцевим призначенням виробленої

продукції, специфікою її виробництва і споживання і відмінностями, що звідси витікають, в якісному складі споживачів, їхніми вимогами до продукції і підприємства, яке її виробляє [2]. Формування рекламної стратегії продукції виробничо-технічного призначення має свої особливості та специфічні питання, які вирішуються за допомогою вибору ефективних інструментів рекламної стратегії.

Одним із важливих етапів формування рекламної стратегія машинобудівного підприємства є вибір каналів рекламних комунікацій, тому що складний механізм впливу різних інструментів реклами на поведінку споживачів і зростання продажів визначає успішність сформованої рекламної стратегії машинобудівного підприємства. Аналіз робіт науковців, теоретиків та практиків, що займаються вивченням рекламної діяльності підприємств, дав змогу виділити та розділити інструменти рекламної стратегії на традиційні та сучасні засоби масової інформації. Дано рекомендації щодо їх використання для машинобудівних підприємств, що виробляють продукцію виробничо-технічного призначення.

До традиційніх засобів масової інформації відносять: телевізійну рекламу, спеціалізовані газети та журнали, зовнішню рекламу, друковану рекламу, виставки, пряму поштову рекламу, рекламні сувеніри.

Найбільш доцільним визначенням телевізійної реклами, на думку Є.Л. Головльової [1], є таке твердження: телевізійна реклама, це найбільш массова форма рекламного впливу на споживачів. Телебачення сприяє широкій популярності продукції або послуги. За можливостю масового охоплення аудиторії жоден інший засіб масової інформації не може з ним зрівнятися. Реклама на телебаченні дає промисловому підприємству можливість ефективного планування та формування рекламної стратегії, так як на телебаченні можно контролювати день тижня, годину і навіть хвилину виходу в ефір реклами підприємства. Це дає додаткові можливості щодо більш ефективного визначення цільової аудиторії.

Н.Н. Овчиннікова у своїй роботі [3] зазначає, що при формуванні рекламної стратегії продукції виробничо-технічного призначення найефективнішими інструментами реклами є спеціалізовані газети та журнали, з окресленою цільовою аудиторією читачів. Рекламу в пресі можна розділити на пряму рекламу – рекламні оголошення; непряму реклама – статті, репортажі тощо. Для машинобудівних підприємств використання спеціалізованих газет та журналів є доцільним, тому що коло споживачів, які купують та читають ці газети та журнали, і є цільовою аудиторією машинобудівних підприємств.

Як показали дослідження [4], друкована реклама – це засіб реклами, надрукований на специально виготовленій в рекламних цілях друкованій продукції, яка не є періодичним виданням, і розрахований переважно на зорове сприйняття споживачів. На підприємствах використовують такі види друкованої реклами:

– каталог – друковане видання, сформоване у вигляді брошури або книги, що містить перелік продукції, складене у певному порядку;

– проспект – рекламний засіб, в якому рекламується продукція або певна група товарів, що належить до однієї товарної категорії, представлена інформація, більш розгорнута про кожний вид продукції, добре ілюстрований і якісно надрукований;

– буклет – це видання, розміри якого зменшуються за рахунок багаторазового складання в «гармошку». Розрахований на короткочасне використання і в більшості випадків – на одноразове прочитання;

– упаковка – паперова оболонка продукції. Окрім функції збереження товару, упаковка має велике рекламне значення, головним її завданням є привернути увагу споживача до продукції. Машинобудівні підприємства часто використовують друковану рекламу для інформування потенційних споживачів на вістаках, ярмарках, при особистому продажі. Цей інструмент рекламної стратегії є ефективним для машинобудівних підприємств та використовується як один із методів впливу на споживачів.

Щодо зовнішньої реклами, то у праці К.В. Антипова [5] виявлено, що на відміну від друкованої реклами або електронних засобів поширення інформації зовнішня реклама розташована так, щоб споживач не міг не звернути на неї увагу. Зовнішня реклама є універсальним інформаційним каналом, який придатний для будь-якого виду продукції, у тому числі і продукції виробничо-технічного призначення. Розрізняють такі види зовнішньої реклами: рекламні щити; рекламні транспаранти і розтяжки; світлові вивіски; електронні табло та екрани; фірмові вивіски; покажчики; реклама на транспорті; віконні вітрини; рекламно-інформаційне оформлення фасадів. Для машинобудівних підприємств зовнішню рекламу доцільно використовувати, якщо продукція, яку вони випускають, є масовою, і споживачі, на яких спрямована зовнішня реклама, і є цільовою аудиторією промислового підприємства.

Вчені виділяють як одні із важливих інструментів рекламної стратегії [4] такі як: 1. Виставки. Розрізняють: міжнародні; національні; постійно діючі. 2. Рекламні сувеніри застосовують підприємства для рекламних цілей, оскільки це хороший засіб популяризації підприємства. Умовно рекламні сувеніри можна класифікувати таким чином: фірмові сувенірні вироби; подарункові вироби; фірмові пакувальні матеріали [6]. Машинобудівні підприємства у своїх рекламних стратегіях використовують взаємодію різних інструменів реклами, щоб донести рекламне повідомлення до споживачів, саме тому участь у виставках

займає важливе місце у рекламній стратегії, так промислове підприємство може продемонструвати свою нову продукцію або удосконалені характеристики. Останніми роками в Україні з'являються та набувають популярності виставки та ярмарки через мережу Інтернет, це дуже зручно для машинобудівних підприємств, які виробляють великогабаритну продукцію виробничо-технічного призначення.

Наступним інструментом рекламної стратегії, який доцільно використовувати на машинобудівному підприємстві, є пряма поштова реклама, призначена для підтримання взаємин зі споживачами, які придбали продукцію машинобудівного підприємства. Пряма поштова реклама («direct mail») являє собою розсилку рекламних повідомлень (у тому числі й персоналізованих), спеціально підготовлених рекламно-інформаційних листів або ж цільову розсилку друкованих рекламних матеріалів за адресами певної групи осіб споживачів або можливих ділових партнерів. Доцільно використовувати пряму поштову рекламу для нагадування про машинобудівне підприємство та продукцію виробничо-технічного призначення.

До сучасних інструментів рекламної стратегії відносять рекламу в Інтернеті. Такому інструменту рекламної стратегії, як реклама в Інтернеті, присвячено багато робіт, але найбільш повним, на нашу думку, є визначення, запропоноване І.В. Успенським [7], який визначає, що реклама в Інтернеті має свої переваги та властивості, наприклад: Інтернет є ефективним засобом представлення об'єкта реклами. Це пов'язано, з одного боку, з можливістю надання максимуму необхідної інформації про рекламований продукт, з іншого – можливістю використання усіх можливих видів доведення до користувача інформації – текст, графіка, звук, відеозображення.

Для машинобудівних підприємств реклама в Інтернеті надає такі можливості [8]:

– поширення інформації про продукцію виробничо-технічного призначення та саме підприємство, швидке та вузькоспрямоване. Вся потрібна інформація для прийняття рішення про закупівлю продукції відображена в ресурсах мережі: сфера діяльності, склад керівництва, технічні параметри продукції виробничо-технічного призначення, особливості виробництва, гарантії, система сервісного обслуговування тощо;

– оперативний збір необхідної інформації споживачем;

– зниження витрат на рекламу. Сучасні методи просування в мережі, а саме оптимізація сайту, контекстна реклама, розміщення на тематичних порталах тощо, набагато дешевше, ніж використання традиційних видів реклами;

– відмова від послуг посередників. Реклама в Інтернеті допомагає знайти партнерів напряму, що відкриває нові взаємовигідні перспективи для обох сторін. За рахунок цього контролюється і значно знижується ціна продукції виробничо-технічного призначення, налагоджуються міцні довгострокові відносини, зменшується термін закупівлі продукції;

– подолання великих відстаней, що розділяють регіони. За допомогою Інтернету найвіддаленіші машинобудівні підприємства можуть зв'язатися максимально оперативно;

– взаємозв'язок між діловими партнерами виходить на новий рівень, стає більш автоматизованим і ефективним;

– нові можливості дослідження ринку шляхом опитування постійних і потенційних покупців;

– скорочуються витрати на діяльність збутових підрозділів, тому що не потрібно платити за оренду торгових приміщень, демонстраційних залів, персоналу, залишаються тільки витрати на склад та оплату інтернет-послуг.

Основними інструментами реклами в Інтернеті [7] є: банерна реклама – один з найефективніших засобів рекламування web-додатків і залучення відвідувачів, а також інструмент іміджевої реклами; реєстрація сайту в web-каталогах та його індексація пошуковими системами є одним із найбільш ефективних інструментів залучення потенційних споживачів на web-додаток; реклама з використанням електронної пошти, списків розсилки, служб телеконференцій і дошок оголошень; партнерські програми – ефективний спосіб залучення нових споживачів і збільшення обсягів продажів через Інтернет.

Для машинобудівних підприємств, які виробляють продукцію виробничо-технічного призначення, доцільно використовувати такі інструменти, як:

– формування власного сайту з великим набором функцій, для ознайомлення з видами та характеристиками продукції виробничо-технічного призначення і для зворотного зв'язку з споживачем, опитувань, збору маркетингової та рекламної інформації;

– оптимізація сайту. Рекламні підприємства, що надають послуги у цій галузі, стверджують, що ефективність роботи корпоративного сайту різко збільшується після заходів щодо оптимізації. Потрібно зазначити, що витрати на оптимізацію істотно нижче, ніж у сфері традиційних методів просування. Пошукові системи – це найбільш популярний метод пошуку інформації в мережі, нею користується більшість відвідувачів Інтернету. Отже, пошукова оптимізація – дуже перспективний маркетинговий інструмент, що підтверджується практикою;

– розміщення інформації про машинобудівне підприємство та його продукцію виробничо-технічного призначення на галузевих порталах, відвідуваність яких зростає, і безпосередня активна участь у створенні таких порталів. Інформаційні бази галузевих ресурсів в Україні налічують тисячі підприємств [8].

Багато машинобудівних підприємств обмежуються створенням сайту і розміщенням інфор-

мації на тематичних галузевих промислових порталах, нехтуючи пошуковою оптимізацією та іншими можливостями інструментів рекламної стратегії.

Ми розглянули найбільш поширені інструменти рекламної стратегії, які використовують або мають використовувати машинобудівні підприємства у своїх маркетингових та рекламних стратегіях для підвищення попиту на продукцію виробничо-технічного призначення.

На формування рекламної стратегії машинобудівного підприємства, як і на корпоративну, конкурентну, маркетингову та комунікаційну стратегії, впливають різні фактори внутрішнього і зовнішнього середовища підприємства. Саме тому для більш ефективного формування рекламної стратегії машинобудівного підприємства варто використовувати такі принципи: системності, координування, горизонтальної інтеграції, послідовності, гнучкості, здійсненності, безперервності, об'єктивності, галузевої орієнтації та професійної відповідності [9].

Принцип системності. Його сутність полягає в тому, що, рекламна стратегія взаємодіє зі стратегіями різних рівнів. Вона розробляється і здійснюється в системі маркетингу. Система маркетингу функціонує в системі підприємства, а підприємство у свою чергу – в системі ринкових відносин. Саме тому при формуванні рекламної стратегії варто враховувати взаємозв'язок елементів різних стратегій. Також впровадження рекламної стратегії являє собою набір взаємопов'язаних заходів, які спрямовані на досягнення спільної мети. Таким чином, формування та реалізацію рекламної стратегії також необхідно розглядати з точки зору системного підходу.

Принцип координування. У формуванні рекламної стратегії машинобудівного підприємства беруть участь різні функціональні підрозділи, це зумовило необхідність координування на горизонтальному рівні для здійснення взаємозв'язку між ними; важливість узгодженості на вертикальному рівні зумовлена вимогою взаємодії усіх стратегій промислового підприємства.

Принцип горизонтальної інтеграції. Він обумовлюється взаємодією і необхідністю комунікацій між керівниками підприємства. Для машинобудівних підприємств характерно узгодження рекламної стратегії між підприємством – виробником обладнання і підприємствами, задіяними в збутовій мережі.

Принцип послідовності. Його сутність полягає у відповідності рішень сформованої рекламної стратегії поставленим цілям і завданням.

Принцип гнучкості полягає у можливості модифікувати рекламну стратегію, змінювати і координувати їх спрямованість. Потрібно зазначити необхідність синхронність відображення внесених змін на усіх рівнях статегій машинобудівного підприємства, пов'язаних між собою.

Принцип здійсненності. Основою принципу є вибір цілей рекламної стратегії, які потрібно досягти, а після цього – формування стратегії заходів з урахуванням різних факторів, які впливають на підприємство.

Принцип безперервності полягає у використанні досвіду за попередні роки промислового підприємства у формуванні рекламних стратегій.

Принцип об'єктивності. Сутність полягає в детальному аналізі факторів, що впливають на розробку рекламної стратегії за допомогою наукових методів.

Принцип галузевої орієнтації базується на урахуванні особливостей галузі продукції виробничо-технічного призначення при формуванні рекламної стратегії. Таким чином, специфіка продукції має важливе значення та впливає на тип засобів реклами, рекламного впливу та інші складові рекламної стратегії.

Принцип професійної відповідності акцентує увагу, що при формуванні рекламної стратегії потрібно детальне вивчення та відповідность професійним стандартам, нормативам і правилам, прийнятим у сфері реклами [9].

Висновки. Рекламна стратегія машинобудівного підприємства формується для досягнення певного комунікаційного ефекту в аудиторії, яка контактує з рекламним повідомленням і спонукає її до цільової поведінки, тому для того, щоб розробити якісну рекламну стратегію та використати вірні медіаносії, потрібно розуміти і знати своїх потенційних споживачів, тобто дослідити, які саме споживачі будуть потенційною цільовою аудиторією.

Таким чином вибір інструментів реклами залежить від багатьох факторів, один із них, вид продукції, що виробляє підприємство, а саме продукції виробничо-технічного призначення. Саме тому інструменти будуть різними, такі як: телевізійна реклама, спеціалізовані газети та журнали, друкована реклама, зовнішня реклама, виставки, пряма поштова реклама, рекламні сувеніри та реклама в Інтернеті.

Після проведеного дослідження можна зробити висновок, що при формуванні маркетингової та рекламної стратегії для машинобудівного підприємства, що виробляє продукцію виробничо-технічного призначення, доцільно використовувати як інструменти спеціалізовані газети та журнали; друковану рекламу, а саме каталоги, проспекти, буклети, пакування; зовнішню рекламу; виставки; пряму поштову рекламу; рекламні сувеніри; рекламу в Інтернеті, а саме формування власного сайту, його оптимізація та викладення інформації на галузевих порталах. Викладений матеріал є основою для розроблення методичного забезпечення для формування маркетингової та рекламної стратегії просування продукції виробничо-технічного призначення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Головлева Е.Л. Основы рекламы: учебное пособие / Е.Л. Головлева. – М.: ЗАО «Издательский Дом «Главбух», 2003. – 272 с.

2. Багиев Г.Л. Промышленный маркетинг: учебное пособие / Г.Л. Багиев, Н. Сайед-Мохамед, О.У. Юлдашева. – СПб.: Издательство СПбУЭФ, 1999. – 38 с.
3. Овчинникова Н.Н. Рекламное дело: учебное пособие / Н.Н. Овчинникова. – М.: Дашков и Ко, 2009. – 368 с.
4. Аксенова К.А. Реклама и рекламная деятельность. Конспект лекций / К.А. Аксенова. – М.: Приор-издат, 2005. – 96 с.
5. Антипов К.В. Основы рекламы: учебник / К.В. Антипов. – М.: Издательско-торговая корпорация «Дашков и К°», 2009. – 328 с.
6. Ланкин В.Е. (ред.) Маркетинг: учебное пособие / Т.В. Алесинская и др.; Под общей ред. В.Е. Ланкина. – Таганрог: Изд-во ТРТУ, 2006. – 225 с.
7. Успенский И.В. Интеренет-маркетинг: учебник / И.В. Успенский. – СПб.: Изд-во СПГУЭиФ. 2003. – 197 с.
8. Политов В. Продвижение промышленной продукции в Интернете [Электронный ресурс] / В. Политов // Умное производство: журнал. – 2010. – Вип. 11. – [108 с.]. – Режим доступа: http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=201&group_id_4=72&m_id_4=12.
9. Обухова А.Ю. Теоретичні аспекти механізму формування рекламної стратегії підприємства стільникового зв'язку // Російське підприємництво. – 2011. – № 10. Вип. 2 (194). – С. 94-99.

УДК 005:339.138

Покотилова О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Херсонського економічно-правового інституту

ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ У МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДАХ ДО ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ

EVOLUTION OF MARKETING CONCEPTS AND MODERN TRENDS IN METHODOLOGICAL APPROACHES TO FORMING AN ASSORTMENT

АНОТАЦІЯ

Розглянуто еволюцію концепцій маркетингу та методологічних підходів до формування товарного асортименту підприємства. Доведено необхідність застосування рефлексивного управління як інструменту активної адаптації підприємства до ринкової ситуації. У результаті рефлексивного управління невизначеність у діяльності системи зменшується не тільки за рахунок отримання інформації про неї, але і шляхом передачі інформації в цю систему.

Ключові слова: концепція маркетингу, товарний асортимент, методологічні підходи, рефлексивне управління, поведінка споживача.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрена эволюция концепций маркетинга и методологических подходов к формированию товарного ассортимента предприятия. Доказана необходимость применения рефлексивного управления как инструмента активной адаптации предприятия к рыночной ситуации. В результате рефлексивного управления неопределенность в деятельности системы уменьшается не только за счет получения информации о ней, но и путем передачи информации в эту систему.

Ключевые слова: концепция маркетинга, товарный ассортимент, методологические подходы, рефлексивное управление, поведение потребителя.

ANNOTATION

The evolution of marketing concepts and methodological approaches to formation of the company product range was reviewed. The necessity of application a reflective management like a tool for the active adaptation of company to the market situation was proved. As a result of reflective management, uncertainty in the activity of the system is reduced not only by obtaining information about it, but also through the transfer of information into the system.

Keywords: marketing concept, product range, methodological approaches, a reflexive management, behavior of the consumer.

Постановка проблеми. Глобалізація та інформатизація суспільства супроводжується підвищенням вимог споживачів до характеристик товарів, їхньою індивідуалізацією, скороченням життєвого циклу. У зв'язку з цим постає питання концептуального переосмислення завдань маркетингу та методології формування асортименту, а також дослідження рефлексії суб'єктів зовнішнього середовища. Уже на етапі формування асортименту менеджери повинні обрати найбільш результативні напрями управління попитом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання управління товарним асортиментом промислового підприємства розкривається в наукових роботах зарубіжних науковців Ф. Котлера, К. Келлера, Г. Армстронга, В. Вонг, А. Дейана, Д. Едкока, Дж. Еванса, А. Троадека, Т. Левитта, Р. Шмідта, Г. Болта, а також вітчизняних та російських авторів Л. Балабанової, О. Бузукової, Л. Вейтца, А. Германчук, Л. Лігоненко, Ф. Панкратова, В. Снєгірьової, Г. Серьогіна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Проте дана тема все ще залишається недостатньо дослідженою, існуюча теоретико-методологічна база потребує суттєвого розширення за рахунок впровадження сучасних підходів, які дозволять підприємству швидко та економно підвищити ефективність асортиментної політики, забезпечать підприємству конкурентоспроможність.

Формулювання цілей статті. Метою дослідження є розробка концептуальних положень формування товарного асортименту підприємства на основі сучасних підходів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Трансформація виробничо-збутової діяльності підприємств в ринковій економіці України відбувалася із запозиченням наукових, методологічних і практичних поглядів і підходів, що вже були сформовані і використовувалися в розвинутих країнах.

З кінця 50-х років і до середини 90-х XX ст. домінуючою в економіці стає концепція маркетингу. З її прийняттям як філософії ринкової діяльності підприємство згодом дійшло до необхідності задоволення потреб споживачів і суспільства кращим, ніж конкуренти, способом.

Методи, засоби, інструменти формування товарного асортименту формувалися і використовувалися разом із розвитком його концепцій. Генезис маркетингу та відповідних методологічних підходів до формування асортименту показано у таблиці 1.

Коли розвиток чергової концепції вичерпував себе, гостро поставала необхідність пошуку нових. Такі зміни відбувалися під впливом як внутрішніх, так і зовнішніх факторів функціонування підприємств.

Світова еволюція концепцій маркетингу показала, що через нерівномірність економічного розвитку в цілому, особливості сполучення факторів зовнішнього і внутрішнього середовища низка підприємств завжди першими відчували необхідність прогресивних змін, були їх ініціаторами [1, с. 12].

Для перших маркетингових концепцій, орієнтованих на виробництво, продукт та інтенсифікацію комерційних зусиль, характерно зміщення акценту на задоволення інтересів виробників. Маркетингова діяльність розглядалася як допоміжна, спрямована на просування на ринок і реалізацію продукції, що виробляється [2].

Аналіз концептуальних підходів до формування товарного асортименту показав, що акцент інтересів поступово зміщувався з потреб виробника до потреб споживача і згодом – до суспільства в цілому. Розвиток споживчої свідомості кожної окремої людини та зростання вимог до культури споживання робить необхідним враховувати особливості людських взаємин Ф. Котлер [3, с. 102].

Перші спроби розробки теорії поведінки споживачів були зроблені на межі XIX–XX століть. Ці дослідження проводили фахівці різних галузей –мікроекономіки, психології, історії, літератури та ін. Перші підручники з поведінки споживачів з'явилися в період панування ринкової концепції маркетингу (60-ті роки XX ст. у США).

Рамки дослідження поведінки споживачів спочатку були обмежені теорією біхевіоризму, згодом розширюються і вона розглядається як діяльність, спрямована безпосередньо на отримання, споживання та розпорядження продуктами і послугами, включаючи процеси прийняття рішень, які передують цим діям і прямують за ними.

Таблиця 1

Еволюція концепцій маркетингу та методологічних підходів до формування асортименту підприємства

Еволюція концепцій маркетингу Представники	Особливості етапу розвитку маркетингу	Характеристика асортименту	Методичні підходи та методи формування асортименту
Виробничо-орієнтована концепція 1860–1920 рр. Г. Форд (засновник) Мак-Кормік, Дж.Б. Сей, Р. Батлер, А. Шоу	Визначальним фактором орієнтації фірми в ринковому просторі вважається виробництво. Нарощування обсягів виробництва ідентичних товарів.	Дешеві, доступні, стандартизовані товари. Обмеженість асортименту товарів для покупця.	Метод «кривої досвіду». Раціоналізація використання ресурсів з метою зниження собівартості одиниці продукції. статистичні методи аналізу.
Продуктово-орієнтована концепція 1920-1930 рр. Г. Ассель, В. Раделіус, Аж. Блант, П. Урвік Л. Рейлі, Дж.Д. Муні, Ал.П. Слоун	Діяльність підприємства орієнтована на постійне вдосконалення та розробку достатньої кількості модифікацій виробу. Удосконалення технології.	Можливість вибору з широкого асортименту товарів. Висока якість товару.	Морфологічні моделі, кваліметричні методи.
Орієнтована на інтенсифікацію комерційних зусиль 1930 – середина 1950-х років Т. Левітт (засновник), Ж.-Ж. Ламбен, А.Ф. Павленко, А.В. Войчак	Акцент на процес просування і збуту. Інвестиції в технології збуту, розвиток збутової інфраструктури.	Асортимент зорієнтований на виробничі можливості підприємства.	Методи сітьового планування, методи екстраполяції, теорія ймовірностей, методи логістики
Традиційна маркетингова концепція Середина 1950-х–1980 рр. М. Портер (засновник), Т. Амблер, Дж. Дін, П. Друкер, Р. Кейт, Т. Левіт	Орієнтація на потреби Споживачів, забезпечення їхньої лояльності, налагодження і підтримка з ними взаємовигідних відносин.	Диференціація продукції згідно сегментації ринку, індивідуальний підхід до споживача.	Портфельний аналіз, експертні методи, теорія групувань, економіко-математичне та імітаційне моделювання, АВС-аналіз, ЖЦТ, маркетинг-мікс.
Концепція соціально-етичного маркетингу 1980-1995 рр. Ф. Котлер та К.Л. Келлер (засновники), послідовники: П. Вінкельман, С. Коломійцев, Вебстер, VilesandSnow, Powell, Thorelly, Coner, Grant	Задоволення потреб споживачів краще за конкурентів з одночасним поліпшенням життєвого рівня усього суспільства. Зростання уваги до проблем захисту довкілля.	Стандартизація та уніфікація товарів і послуг. Використання міжнародних стандартів якості. Екологічність продукції, можливість її утилізації тощо.	Методи соціометричних досліджень, системний аналіз.
Концепція холістичного (цілісного) маркетингу з 1995 р. включає: маркетинг взаємовідносин, інтегрований маркетинг, внутрішній маркетинг і соціально відповідальний маркетинг. Ф. Котлер та К.Л. Келлер (засновники), О. Абрамович, Т. Амбер, Г. Ассель, Дж. Блайд, А. Войчак, С. Гаркавенко, Ж.-Ж. Ламбен, А. Павленко, Я. Гордон та ін.	Задоволення потреб споживачів за умови збереження довкілля. Задоволення інтересів партнерів. Спрямованість на встановлення довгострокових, конструктивних привілейованих взаємин з клієнтами і партнерами. Впроваджуються інтегровані маркетингові програми щодо створення продукту, просуванню і надання цінності для споживачів.	Масовий індивідуальний товар, виготовлений за високими стандартами якості, екологічності, безпеки виробництва та споживання.	Комплекс маркетинг-мікс; методи координації, інтеграції і мережного аналізу; методи комунікацій, взаємодії, визначення цінності споживачів, (RFM, FRAC, CLV), визначення задоволеності, лояльності, методи Парето, АВС.

Це позначилося на розвитку маркетингу, призвело згодом до виділення таких складових його комплексу, як «персонал» та «персональні продажі».

Після концептуальної зміни ролі людини у бізнесі, людськими активами підприємства стали вважати не тільки персонал компанії (внутрішній ресурс), а й покупців, споживачів, постачальників, посередників, суспільство (зовнішні ресурси) [4, с. 54].

Фірми починають інвестувати значні кошти в актив партнерських відносин. Розробляють програми лояльності. На цьому етапі розвитку маркетингу підприємства співпрацюють навіть з конкурентами, спостерігається створення альянсів та інших інтеграційних утворень. Цей підхід дав новий поштовх розвитку теорії формування асортименту [5, с. 87].

Взаємодія з промисловими клієнтами на підприємстві тепер формується на внутрішніх стандартах і бізнес-процесах обслуговування, які поєднуються у систему CRM (Custom Relationships Management) [6, с. 76].

Під впливом розвитку маркетингу, тенденцій навколишнього світу і внутрішніх факторів споживач швидше навчається, змінюється. Підвищення рівня інформованості споживача, зміни ритму та стилю життя та інші фактори призводять до того, що досить складні завдання споживчого вибору покупець вимушений вирішувати у стані інформаційного, технологічного, комунікаційного, психічного тиску і перевантаження, браку часу. В результаті його реакції стають більш швидкими, стереотипними. Це вимагало від товаровиробників ретельного дослідження людської свідомості, вплив на яку дозволив би моделювати майбутню поведінку споживачів у довгостроковому періоді.

У зв'язку з цим стало актуальним використання в економіці напрацювань когнітивної психології, яка концентрує увагу на отриманні людиною інформації та перетворенні її на знання, а також впливу цих знань на увагу і поведінку [7].

Впровадження управління попитом на основі когнітивного (знаннєвого) підходу стали можливими в економіці в результаті праць психологів, лауреатів Нобелевської премії Д. Канемана і А. Тверські [8; 9], також Г. Мінцберга, В. Пухакка [10, с. 110], П. Рабардель, Р. Сайерт та інших послідовників даного підходу, серед яких і нобелевський лауреат Г. Саймон. Акцент на вплив емоцій на ірраціональну поведінку споживача був зроблений і Д. Гоулманом [11, с. 127-146], хоча інтерес до впливу емоційної складової на покупку був проявлений значно раніше в роботах Енджела [12, с. 123-156], Роджерса, Мініарда, Вебстера та Уінда.

У науковій літературі виділяють два основних напрями застосування концепцій маркетингу на практиці – творчий і адаптивній. Перший передбачає активну поведінку підприємства щодо формування стандартів та просування нових технологій споживання. Фірма активно бере участь у формуванні способу життя своїх споживачів, їхньої поведінки, таким чином формуючи сприйняття товарів.

За реалізації адаптивного підходу компанія підлаштовується під уже існуючі потреби, стандарти, стиль споживання, тобто поступово входить у сформовану структуру світогляду потенційних споживачів.

В обох випадках формується споживча свідомість, яка спрямована на споживання товарів конкретного виробника. З цією метою підприємство розробляє стандарт і технологію споживання. Маркетингові комунікації мають спрямованість на досвід, знання та емоції споживача, тобто на складову людської поведінки [13]. При цьому ірраціональні мотиви розглядаються не тільки як реакція на зовнішні подразники, а як внутрішні стимули до дії.

Акцент у дослідженнях впливу емоцій на ірраціональну поведінку споживача в теорії маркетингу був зроблений Д. Гоулманом. Автор підкреслює важливість цілеспрямованих і контрольованих емоцій, що використовуються в сукупності з інтелектом і тому більш ефективно впливають на об'єкт управління.

Розвиваючи дану теорію, шведський учений Р. Йенсен у 2002 р. уперше ввів термін «емоційний продукт» [14]. Ним виявлено тенденцію розвитку сучасного суспільства – перехід від домінування інтелекту до домінування емоцій.

Таким чином, нині потенціал формування конкурентоспроможного асортименту підприємств полягає у нових підходах до моделювання поведінки споживачів, в яких буде враховано ірраціональну складову. Для цього необхідно звернутися до результатів вже існуючих наукових напрацювань у сфері дослідження людського мислення, зокрема до рефлексивного управління.

Використання методів рефлексивного управління є важливим інструментом активної адаптації підприємства до зовнішнього середовища [15, с. 24-32]. За допомогою рефлексивних методів управління підприємство здійснює вплив на прийняття рішень суб'єктами зовнішнього середовища, з якими воно взаємодіє в процесі своєї діяльності.

Застосування рефлексії в управлінні дає можливість не тільки знизити ступінь невизначеності в діях суб'єктів впливу, а і схилити суб'єктів ринкового оточення до вигідних для підприємства рішень, спрогнозувати його поведінку.

В результаті рефлексивного управління невизначеність у діяльності системи зменшується не тільки за рахунок отримання інформації про неї, а й шляхом передачі інформації в цю систему, бо вона інтелектуальна і спроможна самонавчатися [16]. Тобто її елементи (об'єкти) у свою чергу також можуть застосовувати рефлексивні аналіз і управління. Таким чином, у системі рефлексивного управління досить

умовно можна виділити два об'єкти управління (керовані підсистеми) та два суб'єкти (керуючі підсистеми). Однозначно виділити об'єкт управління неможливо, оскільки обидві підсистеми є суб'єктами, які тією чи іншою мірою можуть рефлексивно керувати одна одною [15, с. 57-62].

У даній системі необхідно враховувати особливості функціонування підприємств, а також вирішувати проблеми неоднозначності сприйняття інформації (у тому числі проблему її викривлення) шляхом дослідження факторів, що визначають інтенції суб'єктів впливу.

Управління товарним асортиментом підприємства на основі рефлексивного підходу здійснюється за рахунок об'єднання процесів, функцій управління і заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності підприємства в єдину систему цілеспрямованих і управляючих впливів, що безперервно реалізуються. Керування здійснюється шляхом передачі центром рефлексивного управління чинному на підприємстві, підприємству-конкуренту або споживачу послуг інформаційних підстав, що спонукають їх діяти й обирати заздалегідь зумовлену стратегію своєї поведінки, вигідну для підприємства, що здійснює рефлексивне управління [17].

У першу чергу підприємство зацікавлене у рефлексивному управлінні споживачем, який забезпечує стабільний попит на його продукцію. Вплив на рефлексивну поведінку кінцевих споживачів передбачає використання таких психічних процесів як самонавіювання, умовиводів, тобто може виконувати роль «генератора», «перемикача» і/або «каталізатора» розумових процесів. Роль сигналу можуть виконувати інформація, ситуація, поведінка оточення як поодинці, так і в сукупності.

На споживчому ринку суб'єктам також властиві різні типи, стилі мислення і чуттєві реакції. Це допоможе правильно обрати позиціонування, канали просування товару і рефлексивного впливу, спосіб впливу.

Наприклад, чим вище ступінь залученості при виборі товару, тим вищими будуть ранги рефлексії і діапазон реакції. Тому планувати вплив на рефлексивну поведінку слід більш ретельно, щоб уникнути відчуття обману у споживачів і викликати у них тривалу лояльність. Комплекс інструментів і методів, що складають основу рефлексивних впливів повинен ґрунтуватися на виявленні та врахуванні суб'єктивних пріоритетів споживачів у процесі покупки, що дозволяє підвищити ефективність асортиментної політики підприємства ще на етапі її формування і забезпечити необхідний рівень продажу продукції підприємства-виробника на ринках збуту.

Висновки. Таким чином, управління товарним асортиментом підприємства на основі рефлексивного підходу дасть змогу об'єднати розрізнені управлінські впливи з управління товарним асортиментом в єдину систему, що значно підвищить ефективність дії кожного з них.

Впровадження рефлексивного підходу дозволить підприємству швидко та економно отримувати конкурентні переваги, підвищить ефективність асортиментної політики, забезпечить його фінансову стабільність та можливість нарощувати потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хруцкий В.Е. Современный маркетинг / В.Е. Хруцкий. – М.: Прогресс, 2005. – 211 с.
2. Brownlie D. The Four Ps of the Marketing Concept Prescriptive, Polemical, Permanent and Problematical / D. Brownlie, M. Saren // European Journal of Marketing. – 1992. – № 26 (4). – P. 34-47.
3. Kotler P. Marketing Management / P. Kotler, K. Lane. – 14th edition. – London: Prentice Hall, 2011. – 812.
4. Промисловий маркетинг. Теорія та господарські ситуації: підручник / За ред. А.О. Старостіної. – К.: Іван Федоров, 1997. – 400 с.
5. Салливан М., Едкок Д. Маркетинг в розничной торговле / М. Салливан, Д. Едкок: пер. с англ. – СПб.: Нева, 2004. – 384 с.
6. Greenberg P. CRM at Speed of Light, Third Edition: Essential Customer Strategies for the 21st Century / P. Greenberg. – McGraw-Hill Osborne; 3, 2004. – 670 p.
7. Кулинич А.А. Методология когнитивного моделирования сложных плохо определенных ситуаций / А.А. Кулинич // Вторая международная конференция по проблемам управления (17-19 июня 2003 г., Москва). – М., 2003. – С. 219-227.
8. Kahneman D. Prospect theory: An analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – Vol. 47. – P. 313-327.
9. Tversky A. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty/ D. Kahneman, A. Tversky // Journal of Risk and Uncertainty. – 1992. – Vol. 5. – P. 297-232.
10. Минцберг Г. Школы стратегий / Г. Минцберг, Б. Альстрэнд, Дж. Лэмпел; пер. с англ. – С-Пб.: Питер, 2001. – 336 с.
11. Гоулман Д. Эмоциональный интеллект / Д. Гоулман. – М.: АСТ, 2008. – 478 с.
12. Энджел Дж. Поведение потребителей / Дж. Энджел, Р. Блэкуэлл, П. Миниард. – 10-е изд. – СПб.: Питер, 2007. – 944 с.
13. Эйдинов М. Интегрированные маркетинговые коммуникации в местах продаж / М. Эйдинов // Маркетинг і реклама. – 2005. – № 7-8 (107-108). – С. 80-85.
14. Йенсен Р. Общество мечты. Как грядущий сдвиг от информации к воображению преобразит ваш бизнес / Р. Йенсен; пер. с англ. – СПб.: Стокгольмская школа экономики в Санкт-Петербурге, 2002. – 272 с.
15. Мальчик М.В. Рефлексивное управление конкурентоспособностью промышленных предприятий: монография / М.В. Мальчик. – Донецк-Ровно: ЧП Лапсюк В.А., 2010. – 216 с.
16. Петрунько О.В. Рефлексивне управління освітніми інноваціями [Електронний ресурс] / О.В. Петрунько // Психолого-педагогічні науки. – 2012. – № 5. – С. 1-6. – Режим доступу: http://archive.nbuv.gov.ua/portal /soc_gum/Nzspp/2012_5/mtp/mtp13.pdf.
17. Покотилова О.І. Рефлексивний підхід у процесі прийняття управлінського рішення щодо формування асортименту підприємства / О.І. Покотилова // Економічний вісник Донбасу. – 2012. – № 3 (29). – С. 185-188.

УДК 338.24

Притула А.І.
студентка
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Шумейко О.Ю.
старший викладач
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

РОЛЬ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ВІДТВОРЕННІ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

THE ROLE OF DEPRECIATION POLICY IN REPRODUCTION OF FIXED ASSETS OF UKRAINES' INDUSTRIAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто поняття «амортизація», суть амортизаційної політики України, запропоновано перелік найбільш важливих функцій амортизації, досліджено стан відтворення основних засобів промислових підприємств України за останні роки. Виявлено його взаємозв'язок із амортизаційною політикою підприємства, яка часто ускладнена застосуванням переважно прямолінійного методу замість вибору найбільш доцільного з-поміж визначених законодавством методів нарахування амортизації. Визначено межі, в яких можуть перебувати витрати підприємства на амортизацію, щоб забезпечувалася позитивна динаміка оновлення основних засобів підприємства. Запропоновано низку заходів, спрямованих на реформування державної амортизаційної політики України.

Ключові слова: амортизація, амортизаційна політика, основні засоби, знос, відтворення основних засобів, підприємство, ефект Лохмана-Рушті.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено понятие «амортизация», суть амортизационной политики Украины, представлен перечень самых важных функций амортизации, исследовано состояние воспроизводства основных средств промышленных предприятий Украины за последние годы. Выявлена его взаимосвязь с амортизационной политикой предприятия, которая часто усложняется применением преимущественно прямолинейного метода вместо выбора более целесообразного среди выделенных законодательством методов начисления амортизации. Определены границы, в которых могут пребывать затраты предприятия на амортизацию для обеспечения позитивной динамики обновления основных средств предприятия. Предложен ряд мероприятий, направленных на реформирование государственной амортизационной политики Украины.

Ключевые слова: амортизация, амортизационная политика, основные средства, износ, восстановление основных средств, предприятие, эффект Лохмана-Рушти.

ANNOTATION

In this article the term «depreciation» and the meaning of the ukrainian depreciation policy are considered, the list of the most important functions is represented, the conditions of the reproduction of fixed assets is investigated for the last years. The interconnection of the reproduction of fixed assets and the depreciation policy, that usually is been complicated by using straight method against choosing most effective legally defined methods, is detected. The confines in which depreciation expenses of the enterprise can exist to provide positive dynamic of reproduction of fixed assets are defined. Besides the number of measures for reforming of state depreciation policy of Ukraine are suggested.

Keywords: amortization, depreciation policy, fixed assets, depreciation, reproduction of fixed assets, enterprise.

Постановка проблеми. При аналізі стану основних засобів промислових підприємств України одним із найважливіших питань є виявлення суттєвих проблем державної амортизаційної політики та висунення обґрунтованих рекомендацій щодо її можливого реформування. Саме недостатність більш чітко визначених на законодавчому рівні особливостей проведення амортизаційної політики на підприємствах України із виділенням прийнятних норм і нормативів строків служби основних засобів, а також відсутність жорсткої регламентації використання амортизаційних коштів являє собою один із суттєвих недоліків сучасної економіки нашої держави і, як наслідок, спричиняє незадовільний стан основних засобів на підприємствах, у тому числі промислових.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність та вплив амортизаційної політики на економіки держави в цілому розглядали А.А. Аракелян, Д.А. Баранов, П.Г. Буніч, В.Г. Захаров, Ю.В. Любімцев, П.В. Тальміна, А.Е. Фукс та ін. Дослідження проблематики процесів амортизації європейськими вченими не набуло широкого розмаху через розуміння амортизації як законодавчо визначеного способу компенсації капітальних витрат підприємства. Однак певні аспекти, проблеми та особливості амортизаційної політики все ж таки розглядалися такими зарубіжними вченими, як Л. Бернстайн, М. Ван Бред, Е. Домар, М. Лохман, К. Маттерн, Л. Рушті та ін.

Такі українські фахівці, як Л.І. Дідівська, Б.Є. Кваснюк, А.Є. Нікіфоров, Д.М. Стеченко та С.М. Чистов, зосереджували свою увагу на амортизаційній політиці з боку державного релювання економіки (ДРЕ). Вивченню ролі амортизації власне у забезпеченні процесу відтворення основних засобів підприємства присвятили свої дослідження такі науковці: В.І. Бакай, О.М. Бандурка, Л.П. Василенко, Л.В. Гут, П.Є. Житний, А.Г. Загородній, Т.Д. Косова, А.М. Поддєрьогін, М.А. Романенко, Р.М. Скриньковський, М. Чумаченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Мета статті – виявлення суттєвих проблем амортизаційної політики промислових підприємств України та визначення допустимих меж витрат на амортизацію задля забезпечення позитивної динаміки оновлення основних засобів підприємств.

Постановка завдання. Завдання статті полягає у формуванні ефективної та законодавчо визначеної амортизаційної політики промислових підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сутність амортизаційної політики ґрунтується на розумінні поняття «амортизація», яке, згідно з Податковим кодексом України, є систематичним розподілом вартості основних засобів, інших необоротних та нематеріальних активів, що амортизуються, протягом строку їх корисного використання (експлуатації) [1].

Термін «амортизаційна політика» можемо розглядати у двох площинах – на макро- та мікрорівнях:

– макрорівень: амортизаційна політика держави – це загальна сукупність визначення норм і порядку амортизаційного списання, формування та використання амортизаційного фонду;

– мікрорівень: амортизаційна політика підприємства – це цілеспрямована, планомірна діяльність фірми щодо вибору та застосування одного з можливих методів амортизації з метою максимізації обсягу власних фінансових ресурсів упродовж амортизаційного періоду.

Таким чином держава формує загальну доктрину реалізації амортизаційної політики, у межах та на основі якої підприємство має можливість самостійно розробити та реалізувати власну амортизаційну політику, яка, відповідно, буде ґрунтуватися на встановлених державою принципах, методах і нормах амортизаційних відрахувань (термінах корисного використання).

Як можливий варіант підприємство може адаптувати загальну державну концепцію до конкретних умов господарювання даної фірми [2, с. 159]. Так, підприємство самостійно визначає розміри економічної амортизації, від якої буде залежати розмір прибутку, про що зазначено у п. 28 П (С)БО 7. Крім того, зазначено, що метод амортизації об'єкта переглядається у разі зміни очікуваного способу отримання економічних вигод від його використання. А згідно з п. 29 П (С)БО 7 амортизація нараховується щомісяця [3].

На мікрорівні амортизаційна політика є також складовим елементом загальної політики підприємства щодо формування власних інвестиційних ресурсів, яка складається із комплексу способів управління порядком нарахування та використання амортизаційних відрахувань. При цьому амортизаційні відрахування, з одного боку, відображають частину вартості основних засобів, що переноситься на собівартість виробленої продукції, а з іншого, виступають джерелом власних фінансових коштів підприємства на оновлення та розвиток виробництва.

За Т.Д. Косовою, амортизація виконує наступні функції: стимулюючу, фіскальну, розподільчу та відтворювальну. Так, стимулююча функція проявляється у створенні сприятливих умов для прискорення темпів науково-технічного прогресу, фіскальна – елемент податкової політики держави, розподільча ж функція розглядається стосовно амортизаційного фонду підприємства [2, с. 161-162]. Звернемо увагу саме на останню – відтворювальну функцію, яку Косова також розглядала власне у контексті відновлення основних засобів підприємства. Відтворювальна функція базується на здатності основних засобів зношуватися, втрачаючи свою вартість у процесі виробництва, та необхідності забезпечувати безперебійність подальшого виробництва. При цьому дана функція враховує фактор НТП, який значно збільшує розбіжність між фактично перенесеною вартістю на заново створену продукцію та моральним зносом.

Ми пропонуємо виділити такі ключові функції амортизаційних відрахувань:

– відтворювальна – забезпечення відтворення фізичного та морального зносу засобів праці за рахунок акумулювання у амортизаційному фонді необхідної кількості грошових коштів;

– накопичувальна – забезпечення акумулювання амортизаційних відрахувань у амортизаційному фонді;

– облікова – систематичне відображення у бухгалтерських рахунках процесу перенесення вартості засобів праці на готову продукцію, виготовлену з їх використанням;

– фіскальна – регулювання підприємством рівня сплачених податків;

– інноваційна – відтворення засобів праці на новому технічному рівні у відповідності із розвитком науково-технічного прогресу;

– калькуляційна – визначення витрат на виробництво та реалізацію продукції;

– регулююча функція – встановлення та використання законодавчо-закріплених норм і нормативів для здійснення амортизаційних розрахунків, порядку формування та використання амортизаційного фонду.

Амортизаційні відрахування – основне джерело відтворення основних засобів підприємства. Відповідно до П (С)БО 7 «Основні засоби» підприємствам надані широкі права щодо встановлення термінів корисного використання окремих об'єктів основних засобів і методів нарахування амортизації, виходячи з умов їх використання [3]. Від того, наскільки економічно обґрунтовано було обрано ці фактори, залежить також сума накопичених амортизаційних відрахувань, які формують амортизаційний фонд підприємства – грошовий фонд, призначений для відтворення та покращення стану основних засобів, що вибувають із виробничого

процесу поступово, з причин свого морального чи фізичного зносу.

У процесі відтворення основних фондів амортизаційний фонд виконує такі дві підфункції:

– повне відновлення (реновація) основних фондів – здійснюється через їх заміну новими екземплярами засобів праці, а робочий стан діючих засобів праці – через капітальний ремонт і модернізацію;

– підтримання (у робочому стані) засобів праці.

Найбільш велике значення для розвитку економіки має саме розширене відтворення. Його реалізація можлива лише за умов, коли підприємство ще не потребує заміни працюючих основних засобів, а завдяки застосуванню методу прискореної амортизації отримані суми амортизаційних відрахувань досить значні і, відповідно, можуть бути використані для придбання додаткової кількості основних засобів. Дане твердження обґрунтовує також і необхідність нарахування амортизації не лише прямолінійним і податковим методами, а й іншими, зазначеними у п.п. 145.1.5 ПКУ [1]. У свою чергу це потребує більш чіткого, законодавчо визначеного порядку здійснення даної операції. Так, згідно із проведеним серед бухгалтерів опитуванням, 63% респондентів визначили відсутність належного методичного забезпечення, а 33% – відсутність типових форм облікових регістрів для обліку і нарахування амортизації за іншими методами [4].

Наразі підприємства України не акумулюють амортизаційні відрахування у спеціальному амортизаційному фонді з цільовим реноваційним призначенням, а здійснюють просте і розширене відтворення у міру потреби за рахунок наявних власних або зовнішніх джерел фінансування. Проте доцільніше було б ввести у практику підприємницької діяльності закріплення фінансових ресурсів за формами відтворення основних засобів:

– підтримання основних засобів у придатному для експлуатації стані без зміни їх первісної корисності, задля чого може створюватися фонд ремонтних робіт;

– реновація основних засобів, тобто заміна фізично і морально зношених основних засобів новими нерідко з кращими технічними характеристиками, джерелом якої є власне амортизаційні відрахування, надходження від реалізації потриманих основних засобів;

– розширене відтворення основних засобів на існуючій та новій технічній основі (здійснення модернізації, переоснащення виробництва), що здійснюється за рахунок прибутку підприємства і частково амортизаційних відрахувань, а також позикових і залучених коштів [5, с. 319-320].

Тому з позицій погляду на амортизацію як на джерело відтворення основних засобів саме друга та третя форми мають розглядатися підприємством для їх упровадження у фактичну діяльність, що забезпечувало б процес оновлення основного капіталу і підвищувало б технічний рівень виробництва. У свою чергу це дало б змогу створити достатні передумови для зниження собівартості продукції та максимізації прибутку, які є основними напрямами стійкого розвитку підприємств.

Саме механізм забезпечення розширеного відтворення активів підприємства за рахунок коштів амортизаційного фонду в умовах економічного підйому отримав назву «ефект Лохмана-Рушті». Проте, згідно з цим ефектом, таке збільшення основного капіталу може відбуватися за умов стійких цін на товари для відновлення вартості, відповідності калькуляційних амортизаційних відрахувань фактичному зменшенню вартості, однакового навантаження усіх основних засобів, що, як правило, на практиці не виконуються. Однак наближення реальних умов до вищезазначених дає можливість хоча б частково реалізувати на практиці цей ефект. А так як першочерговою умовою даного явища є економічний підйом, то амортизаційна політика підприємства у такому випадку залежить і від стану розвитку економіки країни, однією зі складових якої є власне амортизаційна політика.

Аналізуючи проблеми відтворення основних засобів через амортизаційні відрахування, можемо стверджувати, що наразі оновлення основного капіталу – вразливий елемент економіки України. Причина цьому – відсутність стимулів до відновлення основних засобів, а також недосконалість економічного механізму амортизації як такого, що проявляється у таких проблемних питаннях амортизаційної політики України:

– порядок визначення ліквідаційної вартості основних засобів через складність оцінки активів у майбутньому;

– наявність суттєвих розбіжностей і невідповідностей у термінах використання на аналогічні об’єкти в різних господарствах;

– відсутність належного контролю використання амортизаційних коштів через відсутність офіційного порядку формування та відображення у звітності інформації про відтворення основних засобів. Про це свідчить така статистика: 40% підприємств, в яких проводилося анкетування, здійснюють контроль за використанням амортизаційних коштів, і лише 17% респондентів відстежують рух коштів шляхом формування амортизаційного фонду;

– використання переважно прямолінійного методу нарахування амортизації з причин відсутності належного методичного забезпечення або типових форм облікових регістрів і нарахування амортизації за іншими методами.

Звернемо увагу власне на проблему відсутності налагодженого механізму нарахування авмортизації за найбільш оптимальним для визначеного підприємства методом, а не лише шляхом використання прямолінійного методу.

Обираючи той чи інший метод нарахування амортизації основних засобів, варто спиратися на оцінку фінансового стану підприємства, його інвестиційних програм та стану матеріально-технічної бази. Причому основним критерієм такого оцінювання є досягнення оптимального співвідношення між величиною отриманих амортизаційних коштів та їхнім впливом на цінову конкурентоспроможність продукції підприємства: ринкові ціни на продукцію суб'єкта господарювання можуть не витримати «перегріву», пов'язаного з застосуванням прискорених методів амортизації [6, с. 28-29].

Пунктом 28 П (С)БО 7 визначено, що розміри економічної амортизації підприємства можуть встановлювати самостійно. Причому жодних рекомендацій чи заборон щодо використання методів нарахування амортизації немає.

Оцінимо ефективність амортизаційної політики промислових підприємств як окремої галузі, так і сектору економіки держави в цілому шляхом оцінювання якості процесів відтворення основних засобів.

Розглядаючи стан основних засобів промисловості України, вважаємо за необхідне зазначити наявність досить помітної негативної тенденції відтворення основних засобів у промисловості [4], що представлено нами у таблиці 1.

Простежимо динаміку коливань значення коефіцієнту оновлення основних засобів промисловості за 2001–2014 роки за допомогою наведеного нижче графіка (рис. 1).

Проаналізувавши отримані дані, наведені у таблиці 1, можемо стверджувати, що абсолютне значення коефіцієнта оновлення основних засобів промисловості в Україні є дуже низьким. Це підтверджується тим фактом, що жодне зі значень коефіцієнту оновлення не досягло припустимого нормального рівня – Конов ≥ 10%. При цьому, як видно з графіка, у 2008 році це зна-

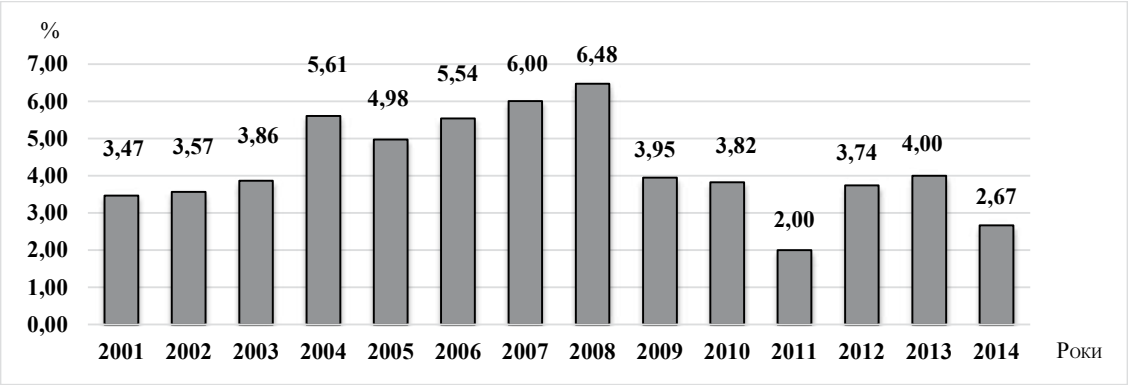


Рис. 1. Коефіцієнт оновлення основних засобів промисловості за 2001–2014 рр.

Таблиця 1

Характеристика оновлення основних засобів по Україні за 2001–2014 рр.

Рік	Основні засоби (у фактичних цінах на кінець року), млн грн	Введення в дію нових основних засобів, млн грн	Рік	Основні засоби (у фактичних цінах на кінець року), млн грн	Введення в дію нових основних засобів, млн грн
2001	311089	10791	2008	760194	49231
2002	339259	12102	2009	970942	38338
2003	362598	14012	2010	1101199	42053
2004	420080	23547	2011	1116368	22327
2005	456738	22738	2012	1603646	65385
2006	525222	29085	2013	1749110	67103
2007	660369	39655	2014	1937821	51702

Таблиця 2

Ступінь зносу основних засобів промислових підприємств України за 2001–2014 рр.

Рік	Сума накопиченого зносу основних засобів, млн грн	Темп зростання суми зносу основних засобів, %	Ступінь зносу, %	Рік	Сума накопиченого зносу основних засобів, млн грн	Темп зростання суми зносу основних засобів, %	Ступінь зносу, %
2001	161500	114,43	51,9	2004	245033	58,3	107,94
2002	184797	110,58	54,5	2005	264497	57,9	116,27
2003	204357	119,90	56,4	2006	307529	58,6	126,75
2007	389787	113,14	59	2011	633909	144,91	56,8
2008	441007	136,08	58	2012	918616	108,36	57,3
2009	600135	115,57	61,8	2013	995377	117,37	56,9
2010	693583	91,4	63	2014	1168303		60,3

чення було на максимальному за досліджуваний період рівні 6,48% і в 2011 році воно знизилося до 2%. Цілком очевидно, що за таких темпів руху основних фондів не відбувається навіть просте їх відтворення.

Сума накопиченого зносу та ступінь зносу основних засобів за досліджувані роки по промисловим підприємствам України характеризують дані у таблиці 2 [4].

Дослідивши показники, наведені у таблиці 2, можемо зазначити, що відсоток зносу основних засобів у період з 2001 по 2014 роки неухильно зростає, дещо зменшуючись (порівняно до попереднього року) лише у 2005, 2008, 2011 та 2013 роках. Варто також зазначити, що упродовж зазначеного періоду відбувалося щорічне збільшення показника їх зносу. Так, якщо у 2001 році ступінь зносу щодо попереднього року становив 51,9%, то у 2011 році по відношенню до 2010 року – 144,91%, тобто за 10 років показник ступеню зносу погіршився навіть більше, ніж удвічі. Тобто спостерігаємо тенденцію випередження зношеності основних засобів порівняно із приростом їхньої первісної вартості.

Як бачимо, стан основних засобів України є дійсно незадовільним, оновлення матеріально-технічної бази виробництва здійснюється низькими темпами. Можемо також стверджувати, що більшість підприємств має застаріле обладнання, яке давно потребує заміни, а брак коштів унеможливлює необхідне оновлення. Саме тому вирішення цих проблемних зон має стати на порядок денний промислових підприємств України, що дозволить підвищити не лише конкурентоспроможність компаній як таких, а й поліпшити стан справ по галузі й економіки нашої держави в цілому.

Така ситуація спричинена, у першу чергу, обмеженістю джерел фінансування інветицій в основний капітал промислових підприємств нашої держави і, по друге, необґрунтованим використанням переважно лише прямолінійного методу нарахування амортизаційних відрахувань. Вивчення структури витрат промислових підприємств України також вказує на незначну частку витрат на амортизацію у структурі операційних витрат на реалізовану продукцію (товари, роботи, послуги). Так, згідно з проведеними нами розрахунками (за даними Державного комітету статистики України) питома вага амортизації у складі операційних витрат з реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) по підприємствах України не перевищує 5,57% (табл. 3).

Рівень компенсованих витрат підприємства на реновацію основних засобів характеризує показник рівня витрат на амортизацію у складі доходів від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг), або амортизаціємність реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг). Такий показник, визначений за статистичними даними у середньому по Україні за 2001–2014 роки, становить не більше 4,13%, що підтверджує недостатність витрат підприємств на амортизацію для забезпечення нормального відтворення основних фондів [4].

Таблиця 3

Рівень витрат на амортизацію (амортизаціємкість) у складі доходів від реалізованої продукції (товарів, робіт, послуг) підприємств України за 2001–2014 рр.

Рік	Обсяг реалізації продукції (товарів, робіт, послуг), млн грн	Амортизаційні відрахування, млн грн	Рівень витрат на амортизацію, %
2001	311089	11204	5,31
2002	339259	12072	5,26
2003	362598	12966	4,48
2004	420080	14462	3,61
2005	456738	17108	3,65
2006	525222	19779	3,58
2007	660369	26694	3,72
2008	760194	31029	3,38
2009	970942	38167	4,73
2010	1101199	41356	3,88
2011	1116368	26694	2,01
2012	1603646	57971	4,24
2013	1749110	65683	4,97
2014	1937821	77414	5,57

З метою простеження залежності між рівнем амортизаціємкості продукції (товарів, робіт, послуг) і рівнем зношеності основних засобів промислових підприємств України побудуємо кореляційне поле, в якому результативним показником виступатиме коефіцієнт зносу основних засобів, а визначальним – амортизаціємкість продукції (товарів, робіт, послуг) за 2001–2014 роки (рис. 2). У результаті обробки даних ми отримали поліноміальну залежність із високим ступенем зв'язку, яку описує таке рівняння:

$$y = 2{,}4609x^4 - 35.889x^3 + 185.59x^2 - 395.65x + 338.83$$

$$R^2 = 0.8429$$

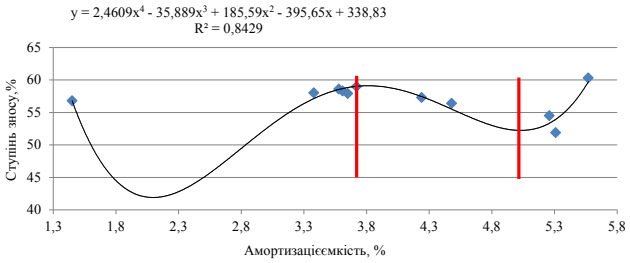


Рис. 2. Залежність ступеню зносу основних засобів від рівня витрат на амортизацію

Як видно з рисунка 2, зменшення коефіцієнту зносу можливе лише при такому рівні амортизаціємкості, який перебуває на проміжку від 3,72% до 5%. Причиною цього є те, що коли значення амортизаціємкості аморти-

заційних відрахувань становить менше 3,72%, то їх не вистачатиме на відновлення основних засобів, а за умови, що значення перевищує 5%, промислове підприємство в Україні вимушене обмежувати власні можливості розвивати технологічну базу за рахунок прибутку. А тому надмірне збільшення амортизаціємкості продукції позитивного ефекту не має.

За таких умов покращення стану основних засобів промислових підприємств України можливе за рахунок формування раціональної, ефективної та найбільш доцільної за конкретних обставин амортизаційної політики, яка б впливала на обсяг витрат, що забезпечують реновацію основних засобів.

Проведення відповідних досліджень, вивчення питання ролі амортизаційної політики увідтворення основних засобів промислових підприємств України дає можливість зробити остаточний висновок про незадовільний сучасний стан основних фондів. Саме тому, на нашу думку, вкрай необхідним є реформування державної амортизаційної політики шляхом впровадження низки заходів:

1) запровадити на загальнодержавному рівні єдиний класифікатор груп основних фондів з визначенням нормативних строків їхньої служби, що включало б конкретні категорії основних засобів із встановленням відповідних нормативних термінів експлуатації з визначенням діапазону прийнятних відхилень у межах 20-30%;

2) розробити і запровадити систему нормативно-правових актів для здійснення державного контролю за виконанням законодавчих положень амортизаційної політики та пов'язаних із цим елементів податкового законодавства;

3) встановити жорстку регламентацію використання амортизаційних коштів шляхом створення офіційного порядку формування та відображення у звітності інформації про відтворення основних засобів;

4) запровадити на промислових підприємствах України механізм інвестиційної податкової знижки, яка б надавалася за умови повного використання амортизаційних відрахувань на інвестиційні цілі;

5) обмежити безпосередній державний вплив на процеси нарахування та використання амортизаційних відрахувань підприємств і створити можливості для переходу на індикативне регулювання;

6) створити законодавчі передумови для виникнення в Україні об'єднаних фондів амортизації шляхом прийняття відповідного закону «Про об'єднані фонди амортизації», в якому варто визначити правові засади створення, функціонування та ліквідації ОФА, особливості державного регулювання їхньої діяльності тощо.

Висновки. Амортизаційна політика є управлінням відтворенням основних засобів підприємства, спрямованим на підвищення технічного рівня виробництва, запобігання надмірному зносу його активної частини, удосконалення структури основного капіталу підприємства (видової, технологічної, вікової). За умов здійснення ефективної амортизаційної політики підприємство нарощує свій основний капітал та обсяги випуску продукції, відбуваються підвищення продуктивності праці і зниження собівартості продукції, максимізація прибутку та активізація інвестиційної діяльності підприємств. Вибір власне методу нарахування амортизації при цьому має спиратися на податковий та бухгалтерський облік, уніфікація та законодавчо визначений порядок ведення якого дозволили б уникнути дублювань, попередити виникнення суперечливих і неоднозначних питань, полегшити роботу бухгалтерів та економістів.

Необхідність відновлення основних фондів в умовах ринкових відносин зумовлена перш за все конкуренцією товаровиробників, що змушує підприємства здійснювати прискорену амортизацію основних фондів з метою нагромадження фінансових ресурсів для вкладення коштів у придбання прогресивного обладнання і впровадження нових технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.10 № 2755-VI зі змінами та доповненнями [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua/.
2. Косова Т.Д. Амортизація як інвестиційний ресурс підприємства / Т.Д. Косова // Економіка підприємства. – 2003. – № 9. – С. 157-166.
3. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», наказ Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 / Україна. Міністерство фінансів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua.
4. Державна служба статистики України. Офіційний сайт. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Романенко М.А. Ефективність використання основних виробничих фондів та розробка пропозицій щодо її поліпшення // Держава і регіони. – 2007. – № 3. – С. 318-321.
6. Скриньковський Р.М. Оцінювання фінансового стану: інформаційна основа, показники та потенційно можливі проблеми / Р.М. Скриньковський, Є.О. Зубченко, В.І. Пацкаль // Mater. IX mezin. vědecko-prak. konf. [«Věda a vznik – 2012/2013»], (Česká republika, Praha, 27.12.2012 r.– 05.01.2013 r.). – Díl 12. Ekon. vědy: Praha. PH «Education and Science» s.r.o., 2012/2013. – St. 27-30.

УДК 339.138:004.738.5

Равікович І.Є.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Маркетинг»
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ

EFFICIENCY OF INTERNET MARKETING MEASURES IMPLEMENTATION AT THE MACHINE BUILDING ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано доцільність визначення ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві. Окреслено основні напрямки, процедуру та результати оцінювання ефективності застосування інструментів та методів Інтернет-маркетингу. Запропоновано власні показники оцінювання ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві.

Ключові слова: ефективність, Інтернет-маркетинг, захід, машинобудівне підприємство, впровадження.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована целесообразность определения эффективности внедрения мероприятий Интернет-маркетинга на машиностроительном предприятии. Обозначены основные направления, процедуры и результаты оценки эффективности применения инструментов и методов Интернет-маркетинга. Предложены собственные показатели оценки эффективности внедрения мероприятий Интернет-маркетинга на машиностроительном предприятии.

Ключевые слова: эффективность, Интернет-маркетинг, мероприятие, машиностроительное предприятие, внедрение.

ANNOTATION

Grounded the expediency of the effectiveness determining of Internet marketing implementation at the machine-building enterprise. Outlined the basic directions, procedure and the results of the effectiveness evaluation of internet-marketing tools and methods using. Proposed own indicators of the effectiveness evaluation of Internet marketing measures implementation at machine-building enterprise.

Keywords: efficiency, Internet marketing, measure, machine-building enterprise, implementation.

Постановка проблеми. Вітчизняне машинобудування сьогодні є однією з найважливіших галузей економіки України та активною ланкою в економічних відносинах як всередині країни, так і за кордоном. Жорстку конкуренцію українським машинобудівним заводам складає імпортна продукція, однак якість та ціна українського продукту може серйозно протистояти закордонному, якщо ефективно налагодити механізм впровадження заходів Інтернет-маркетингу, а також раціонально обрахувати ефективність їх використання.

Визначення ефективності дії інструментів та методів маркетингу в мережі Інтернет є важливим завданням для машинобудівного підприємства, оскільки правильний розрахунок дозволяє зробити точні висновки стосовно їх результативності для діяльності суб'єкта господарювання. Неправильне ж обчислення призведе до подальшого введення в дію неефективних і неактивних інструментів, що спричинить значні затрати матеріальних, фінансових та інтелектуальних ресурсів, що вкрай невигідно в сучасних реаліях економічної та політичної кризи в Україні та й без того досить складної ситуації українського виробника машинобудівної галузі. Тому дослідження ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на вітчизняному підприємстві є сьогодні досить актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням ефективності впровадження різноманітних інструментів Інтернет-маркетингу займалося безліч науковців, зокрема, M. Stelzner [1, с. 64], А. Векшинский [2, с. 55], І. Кінаш [3, с. 48], Р. Кожухівська [4, с. 78], І. Бойчук [5, с. 94], Р. Баран [6, с. 46], О. Грищенко [7, с. 99], С. Ілляшенко [8, с. 111], Т. Сабецька [9, с. 74] тощо. Зазначені вчені досліджували Інтернет-маркетинг як новий напрямок в маркетингу, а також як стратегію розвитку машинобудівних підприємств. Науковці розглядали інструменти та новітні тенденції впровадження Інтернет-технологій, проводили оцінку ефективності маркетингової діяльності підприємств загалом.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак, на думку автора, єдиної найрезультативнішої методики оцінювання ефективності впровадження заходів маркетингу в мережі Інтернет на машинобудівному підприємстві з врахуванням складних українських реалій все ж таки наведено не було.

Мета статті полягає у дослідженні методики та аналізу ефективності впровадження методів та інструментів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві. Для досягнення вказаної мети потрібно виконати такі завдання: 1) обґрунтувати доцільність визначення ефективності застосування заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному заводі; 2) окреслити напрямки та результати оцінювання ефективності впровадження інструментів та методів Інтернет-маркетингу; 3) визначити порядок оцінки застосування заходів маркетингу в мережі Інтернет; 4) запропонувати власні показники оцінювання ефективності впрова-

дження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві.

В даному дослідженні було використано комплексний системний підхід для обґрунтування доцільності визначення ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу в діяльності українського машинобудівного заводу, метод економічного аналізу для визначення показників ефективності застосування інструментів маркетингу в мережі Інтернет, а також методи наукової абстракції, експертний та логічний методи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оцінювання ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу є свого роду співставленням витрат на маркетингові дії в мережі Інтернет з отриманими прибутками з метою окреслення майбутніх орієнтирів та напрямків діяльності підприємства.

При оцінюванні ефективності впровадження інструментів та методів Інтернет-маркетингу в першу чергу потрібно вміти правильно визначити усі наявні та необхідні ресурси, можливі альтернативи впровадження заходів маркетингу в мережі Інтернет, а також особливості діяльності конкурентів як на українському, так і на закордонних ринках.

Маркетингова діяльність на машинобудівному підприємстві відрізняється від інших видів діяльності, оскільки її методи й інструменти невидимі, а результати від їх активного введення можуть бути відчутними. Тому окреслення раціонального підходу до оцінювання ефективності такої діяльності дасть керівництву машинобудівного заводу сильні переваги для подальшого прийняття правильних управлінських рішень з метою коректування слабких та посилення сильних сторін та напрямків активності, а також реалізації профілактичних дій для досягнення обраних цілей.

Ефективність впровадження заходів Інтернет-маркетингу повинна будуватись на базі ресурсного (витратного) підходу. Сьогодні результативність використання інструментів маркетингу на українських машинобудівних підприємствах знижується через недосконалість законодавчої бази, надскладну політичну ситуацію, економічну кризу, а також небажання впровадження й недовіру керівництва і працівників до нових методів маркетингу, відтак, розуміння й ухвалення лише старих засобів та прийомів просування товарів на ринку. Крім того, значною проблемою є недостатність відповідного висококваліфікованого персоналу в даному напрямку, а також відсутність високих Інтернет-технологій.

Основними складовими ефективності заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві, на нашу думку, мають стати:

– впровадження таких інструментів і методів маркетингу, які б змогли легко привабити існуючих та потенційних покупців до веб-ресурсу підприємства, а також утримати їх шляхом проведення ефективної роботи з продажу та рекламування продукції;

– застосування таких методик Інтернет-маркетингу, які б дали можливість підвищувати обсяги продажів та отримати надприбутки.

Результатом оцінювання ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу має стати поділ напрямків діяльності машинобудівного підприємства на такі групи, як:

1) стратегічні – ті напрямки, за допомогою яких підприємство планує отримувати надприбутки, захопити значну частку ринку, вийти на якісно новий рівень активності;

2) важливі – ті напрямки, за якими компанія починає вести активну роботу по аналізу ринку та збору необхідної інформації з метою подальшого агресивного захоплення цільової аудиторії;

3) другорядні – ті напрямки, які на разі не представляють значної цінності, однак у майбутньому можуть виявитися досить перспективними та прибутковими.

На базі оцінки ефективності впроваджуваних інструментів Інтернет-маркетингу можна здійснити подальші кроки з розвитку чи покращення наявної системи маркетингу на підприємстві. Усі напрями оцінювання ефективності заходів маркетингу в мережі Інтернет можна розбити на такі складові:

– економічна ефективність обраних компанією інструментів та методів Інтернет-маркетингу в якості отримуваного прибутку від підвищення обсягів продажу;

– організаційна ефективність як рівень інтеграції ново впроваджених заходів маркетингу з існуючими Інтернет-технологіями на підприємстві;

– маркетингова ефективність проведення маркетингових заходів.

При оцінюванні ефективності впровадження інструментів та методів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві потрібно визначити всі складові витрат на такі заходи, зокрема:

1) вартість покупки й установки (впровадження) інструментів Інтернет-маркетингу (Інтернет-технологій);

2) витрати на оновлення й підтримку існуючих заходів маркетингу;

3) вартість проведення ліній зв'язку й супутнього комп'ютерного забезпечення;

4) витрати на підготовку чи підвищення кваліфікації персоналу у відділі маркетингу;

5) зарплата працівникам відділу маркетингу;

6) оплата хостингу та домену;

7) непередбачувані затрати (резервні кошти);

8) вартість допоміжних інструментів й матеріалів;

9) амортизаційні відрахування;

10) додаткові витрати на залучення послуг сторонніх організацій з впровадження інструментів Інтернет-маркетингу (просування продукції).

Критеріями оцінювання ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному заводі можна запропонувати такі: обсяг цільової аудиторії (по наявним коментарям, дискусіям, залишеним на форумах, веб-сайті тощо), кількість відвідувань веб-сайту підприємства (блогів), кількість переглядів відео з продукцією заводу, кількість здійснених покупок, демографічні особливості цільової аудиторії тощо.

На нашу думку, процедура оцінювання ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві повинна бути наступною:

1. Обрання застосовуваних інструментів та методів Інтернет-маркетингу.
2. Вибір відповідних показників оцінювання ефективності використання заходів Інтернет-маркетингу.
3. Обрахунок затрат на впровадження інструментів та методів Інтернет-маркетингу.
4. Визначення прибутків підприємства після впровадження інструментів маркетингу в мережі Інтернет.
5. Розрахунок означених показників.
6. Інтерпретація результатів.
7. Формування висновків і рекомендацій щодо подальших перспектив діяльності в області впровадження маркетингових заходів на підприємстві.

Ефективність застосування інструментів та методів Інтернет-маркетингу підприємства машинобудівної галузі залежить не лише від їх особливостей, а й від численних факторів ззовні. До таких належать політико-економічна ситуація в країні, рівень доходів споживачів, мода на товар, сезонність, середньогалузеві ціни на машинобудівну продукцію, наявність добре підготовлених фахівців в області маркетингу тощо.

Окрім визначення ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу математико-статистичними методами, свого значного поширення набув також експертний метод. Такими експертами (фахівцями) можуть бути керівництво підприємства, працівники відділу маркетингу, а також фізичні та юридичні особи, зацікавлені в машинобудівній продукції. Експертні оцінки повинні включати вивчення наступних критеріїв:

– чи продукція знайома споживачеві;
– чи продукція помічена покупцем;
– чи продукція запам'яталась споживачу;
– чи продукція сподобалась покупцю;
– чи реклама продукції проста й зрозуміла споживачу;
– чи засоби Інтернет-маркетингу є прийнятними для споживача, чи не викликають негативних асоціацій і небажання подальшого перегляду веб-сайту або відео з рекламою продукції компанії;
– визначення ступеня реалізації запланованих маркетингових заходів порівняно з попереднім періодом, а також у порівнянні з конкурентами.

Ефективність застосування інструментів маркетингу машинобудівного підприємства в мережі Інтернет виявляється такими первинними ознаками:

1) споживач зацікавився продукцією і подзвонив до менеджерів компанії, щоб придбати товар чи уточнити певну інформацію;
2) споживач почав приймати активну учать в обговоренні продукції компанії на тематичних форумах;
3) споживач залишив коментарі до відеоролика, присвяченого продукту підприємства;
4) споживач зареєструвався на веб-сайті чи в Інтернет-магазині компанії.

Далі запропоновано декілька авторських показників оцінки ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві. Серед них, зокрема, виділено такі:

– вартість просування й продажу одиниці продукції підприємства через мережу Інтернет:

$$B = \frac{B_1 + B_2}{K}, \quad (1)$$

де B_1 – витрати на впровадження власних інструментів та методів Інтернет-маркетингу (у т. ч. на розроблення аналогів) у теперішньому періоді, грн.;

B_2 – витрати на замовлення ззовні інструментів Інтернет-маркетингу у розрахунковому періоді, грн.;

K – обсяг проданої продукції з використанням засобів і інструментів маркетингу в мережі Інтернет у розрахунковому періоді, грн.

Оптимальне значення – максимізація. Обрахунок такого показника дозволяє визначити обсяги загальних витрат на просування й продаж товару засобами Інтернет-маркетингу у загальній вартості продукції;

– показник фондоємності впровадження заходів Інтернет-маркетингу (оптимально – максимізація):

$$Ф = \frac{П_1 \times K}{О.Ф.}, \quad (2)$$

де $П_1$ – вартість одиниці реалізованої машинобудівної продукції з використанням інструментів та методів Інтернет-маркетингу, грн.;

О.Ф. – середньорічна вартість основних фондів машинобудівного підприємства, грн.;

– показник активності реалізації пропозицій щодо впровадження засобів Іінтернет-маркетингу (здатність до генерації нових рішень щодо просування продукції через мережу Інтернет (оптимально – максимізація)):

$$A = \frac{P}{П}, \quad (3)$$

де P – кількість реалізованих пропозицій щодо впровадження заходів інтернет-маркетингу в теперішньому періоді, од.;

$П$ – загальна кількість фахівців відділу маркетингу, які працюють в напрямку впровадження заходів Інтернет-маркетингу, осіб;

– показник прибутковості продажу продукції з використанням методів та інструментів Інтернет-маркетингу (оптимально – максимізація):

$$Пр. = \frac{П_1 \times К - (В_1 + В_2)}{Ч}, \quad (4)$$

де *Ч* – чистий дохід (виручка) від реалізації машинобудівної продукції із застосуванням інструментів та методів маркетингу мережі Інтернет, грн.

Отже, розрахунок вказаних показників дозволить отримати загальну картину ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві. Порівняння порахованих коефіцієнтів за попередні місяці (роки) дасть можливість зрозуміти, чи в правильному напрямку рухається політика просування продукції в мережі Інтернет, розроблена маркетологами машинобудівного заводу. Якщо значення показників не підвищується, значить, стратегію Інтернет-маркетингу треба покращувати.

Висновки. Актуальність дослідження полягає у правильному обрахунку ефективності впровадження заходів Інтернет-маркетингу на машинобудівному підприємстві з урахуванням особливостей його активності на ринку з метою підвищення результативності діяльності та зростання обсягів продажу. Треба відмітити, що на вітчизняних заводах машинобудівної галузі інструменти та методи Інтернет-маркетингу ще не посіли настільки значимого й важливого місця, як це відбулось в закордонних компаніях, що говорить про деяку відсталість наших маркетингових стратегій та недовіру до нових прогресивних методів та засобів просування продукції, а також боязнь інновацій в системі маркетингу загалом. Однак з такими переконаннями варто активно боротися та постійно проводити вивчення не лише постачальників сировини і матеріалів, а й споживачів, особливостей продукції у конкурентів, а також впроваджуваних ними інструментів Інтернет-маркетингу.

Наукова новизна дослідження виявляється у розробленні нових показників оцінювання ефективності впровадження методів та інструментів Інтернет-маркетингу в рамках діяльності вітчизняного машинобудівного заводу.

Теоретичне та практичне значення результатів дослідження полягає у можливості правильного оцінювання ефективності застосування заходів Інтернет-маркетингу, що, в свою чергу, дозволить вітчизняним машинобудівним підприємствам вести результативну активність та впроваджувати саме такі методики маркетингу в мережі Інтернет, які принесуть найбільш відчутний результат.

Перспективи подальших досліджень та наукових розробок в цьому напрямку дослідження полягають у подальшому активному розробленні показників ефективності застосування інструментів та методів Інтернет-маркетингу на вітчизняних машинобудівних заводах з метою підвищення обсягів продажу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Stelzner M. 2012 Social Media Marketing Industry Report. How Marketers Are Using Social Media to Grow Their Businesses / M. Stelzner. – Social media examiner, 2012. – 42 p.
2. Векшинский А.А. Интернет-маркетинг как новое направление в современной концепции маркетинга взаимодействия / А.А. Векшинский, Л.Ф. Тывин // Технико-технологические проблемы сервиса. – 2012. – № 2. – С. 102–108.
3. Кінаш І.А. Інтернет-маркетинг – стратегія розвитку сучасних машинобудівних підприємств / І.А. Кінаш // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3. – С. 331–334.
4. Кожухівська Р.Б. Вплив Інтернет-технологій на розвиток маркетингових комунікацій / Р.Б. Кожухівська // Соціум. Наука. Культура: матеріали шостої Всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції. Серія «Економіка». – К.: Меганом, 2010. – Ч. 1. – С. 43–45.
5. Бойчук І.В. Інноваційні підходи до застосування Інтернету в маркетинговій діяльності підприємств / І.В. Бойчук // Маркетинг. Менеджмент. Інновації: [монографія]; за ред. д.е.н., проф. С.М. Ілляшенка. – Суми: Папірус, 2010. – С. 553–562.
6. Баран Р.Я. Новітні інструменти Інтернет-маркетингу / Р.Я. Баран, М.Й. Романчукевич, Т.М. Гнатюк // Экономика Крыма. – 2010. – № 4 (33). – С. 328–331.
7. Грищенко О.Ф. Соціальний медіамаркетинг як інструмент просування продукту підприємства / О.Ф. Грищенко, А.Д. Нєшева // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2013. – № 4. – С. 86–98.
8. Ілляшенко С.М. Сучасні тенденції застосування Інтернет-технологій у маркетингу / С.М. Ілляшенко // Маркетинг і менеджмент інновацій. – 2011. – Т. 2. – № 4. – С. 64–74.
9. Сабецька Т.І. Оцінка ефективності маркетингової діяльності сільгоспмашинобудівних підприємств / Т.І. Сабецька // Тези Інтернет-конференції (Тернопіль, 2010 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://conftiapv.at.ua/publ/konf_14_15_zhovtnja_2010_r/ocinka_efektivnosti_marketingovoji_dijalnosti_silgospmashinobudivnikh_pidpriemstv/3-1-0-225.

УДК 338.242.2

Романко О.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

Савчин І.З.
асистент кафедри теорії економіки та управління
Івано-Франківського національного технічного університету нафти і газу

ВНУТРІШНЄ І ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ВПЛИВУ НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ

INTERNAL AND EXTERNAL IMPACT ENVIRONMENT ON THE ECONOMIC SUSTAINABILITY OF OIL AND GAS ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сутність економічної стійкості підприємства, зовнішні та внутрішні чинники формування економічної стійкості та фактори, що здійснюють безпосередній вплив на неї; розкрито основні властивості категорії економічної стійкості підприємства; проаналізовано механізм управління класичного організаційно-економічного підприємства; доведено та досліджено взаємозв'язок дестабілізуючих факторів нафтогазового підприємства з фінансовою, виробничою, соціальною, інформаційною та екологічною стійкістю.

Ключові слова: економічна стійкість підприємства, зовнішні чинники, внутрішні чинники, категорія економічного механізму, нестабільність зовнішнього та внутрішнього середовища.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена сущность экономической устойчивости предприятия, внешние и внутренние факторы формирования экономической устойчивости и факторы, которые оказывают на нее непосредственное влияние, раскрыты основные свойства категории экономической устойчивости предприятия, проанализирован механизм управления классического организационно-экономического предприятия, доказана и исследована взаимосвязь дестабилизирующих факторов нефтегазового предприятия с финансовой, производственной, социальной, информационной и экологической устойчивостью.

Ключевые слова: экономическая устойчивость предприятия, внешние факторы, внутренние факторы, категория экономического механизма, нестабильность внешней и внутренней среды.

ANNOTATION

The article deals with the subject matter of economic sustainability, external and internal factors of economic sustainability formation and factors which directly influence it. The basic properties of economic sustainability of the enterprise are revealed. The mechanism of classical organizational and economic enterprise management is analyzed. The relation between destabilizing factors of oil and gas enterprise with financial, industrial, social, informational and ecological sustainability is studied.

Keywords: economic stability of the enterprise, external factors, internal factors, the category of economic mechanism, instability of external and internal environment.

Постановка проблеми. В умовах посилення процесів глобалізації в межах ринкового та економічного середовища функціонування підприємства постійно зазнає впливу різноманітних факторів та чинників, обумовлених загостренням конкуренції або нестабільною політичною та економічною ситуацією в державі. Сучасні умови функціонування підприємств характеризуються постійною залежністю від усіх суб'єктів загальної інфраструктури, зростанням динамічності кон'юнктури національного та світового ринку, змін в українському законодавстві, а також швидких темпів розвитку науково-технічного прогресу. Перепади економічної активності, наявність світової фінансової кризи, природні катаклізми істотно впливають на життєздатність суб'єктів господарювання, продемонструвавши наявність слабких сторін підприємства та неготовність до критичних умов його існування.

Сукупність цих кризових потрясінь може негативно та позитивно позначитися на організації та ефективності роботи підприємства, що надалі за некваліфікованого менеджменту може призводити до банкрутства і ліквідації. На сьогодні формування економічної стійкості підприємства та зменшення впливу зовнішнього і внутрішнього середовища є беззаперечною умовою функціонування підприємства. Саме тому існує проблема детального вивчення факторів, що впливають на економічну стійкість підприємства і виявлення причин, що призводять до появи негативних тенденцій для підприємств нафтогазового комплексу України.

Невід'ємною рисою сучасної економіки є її економічна стійкість, за умов якої підприємства прагнуть забезпечити свій економічний розвиток і стабільність. Тому економічна стійкість підприємства як критичний атрибут його стійкості є актуальним питанням економічної науки та практики діяльності підприємств. Поняття економічної стійкості тісно пов'язане з проблемою обмеженості економічних ресурсів, та вперше було вжито після глобальної енергетичної кризи 1973–1979 рр. Під економічною стійкістю визначалося «вміння втриматися перед загрозою банкрутства» [2, с. 303]. Метою такої концепції економічної стійкості було забезпечення стабільного розвитку світового господарства на основі економічного та раціонального використання ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у дослідження основних аспектів визначення та аналізу економічної стійкості

підприємств було зроблено зарубіжними науковцями, серед яких Е. Альтман, Е.Дж. Долан, І. Бланк та ін. Широке коло питань щодо ідентифікації всіх можливих факторів економічної стійкості підприємства та розроблення підходів до оцінки можливого їхнього впливу розкрито в працях українських та російських науковців, серед яких О.І. Барановський, С. Виханський, О.Д. Заруба, А.І. Наумов, Е.С. Савицька, Є.С. Стоянова, А.Н. Федорків та ін.

Незважаючи на численні дослідження цієї сфери, поняття стійкості функціонування підприємства зустрічається в літературі досить рідко, що свідчить про недостатню розробку даного наукового напрямку, особливо в нафтогазовій сфері. Натепер, у період трансформації української економіки, особливо важливо і актуально вміти оцінювати, контролювати і забезпечувати комплексний сталий розвиток і функціонування саме нафтогазового підприємства, яке було і залишається основоположною ланкою виробничо-економічної діяльності будь-якої галузі.

Проте наявні поняття та визначення не відображають всіх факторів, що забезпечують економічну стійкість функціонування підприємства, саме тому обумовлюється актуальність виявлення та дослідження факторів зовнішнього і внутрішнього середовища впливу на економічну стійкість нафтогазового підприємства, на основі класичної схеми управління організаційно-економічного механізму підприємства дослідити взаємозв'язок змінних факторів на стійкість нафтогазового підприємства.

Оцінка та забезпечення сталого функціонування і розвитку підприємства неможливі без правильного визначення системи відповідних факторів і критеріїв. Домовимося, що під терміном «критерій» будемо розуміти характерну ознаку, на підставі якої можна судити про достовірність чи ступеня досягнення якогось явища чи процесу, а під терміном «фактор» – необхідну умова, рушійну силу реалізації цього явища бо процесу. Таким чином, метою критеріїв є комплексна оцінка ступеня стійкості функціонування нафтогазового підприємства, а сукупність факторів дозволяє визначити необхідні матеріальні, трудові, організаційні та фінансові ресурси і процедури забезпечення стійкості.

Досліджуючи критерії стійкості, потрібно відразу ж відзначити їхній комплексний характер. Правильну та вичерпну оцінку стійкості функціонування підприємства можна забезпечити тільки системою критеріїв, в якій кожен з них характеризує певну сторону стійкості. Можна назвати щонайменше сім таких сторін, що визначають стійкість функціонування і розвитку нафтогазового підприємства: економічна стійкість; фінансова стійкість; технічна стійкість; маркетингова стійкість логістична стійкість; екологічна стійкість; соціальна стійкість.

Варто звернути увагу на те, що економічна стійкість підприємства формується завдяки ефективному використанню виробничого, маркетингового, фінансового, науково-технічного, інноваційного, кадрового, майнового потенціалу, а також завдяки гнучкому пристосуванню до змін середовища функціонування, а часто – завдяки випередженню цих змін.

Класифікація факторів економічної стійкості нафтогазових підприємств покликана сформувати багатостороннє, комплексне та системне уявлення про максимальну можливу кількість чинників, які формують економічну безпеку та стійкі позиції на ринку для підприємств нафтогазової сфери.

На підставі вивчення практики функціонування нафтогазових підприємств запропоновано комплексну класифікацію факторів економічної стійкості підприємств нафтогазової сфери за низкою істотних та незалежних ознак, а саме: середовищем функціонування, змістовими характеристиками, рівнем впливу, урегульованості, прогнозованості впливу факторів, силою та напрямком впливу [2, с. 126].

Результати проведених досліджень, вивчення теорії та практики за проблемою дають змогу виокремити основні властивості категорії «економічна стійкість підприємства», а саме:

• динамічність – поняття економічної стійкості підприємства є обмеженим в часі, адже підприємство може бути економічно стійким в один період часу і втратити цю властивість в іншому періоді, тобто не є сталою величиною;

• предметність – передбачає виокремлення переліку та сукупності параметрів, які формують економічну стійкість підприємства, а саме: висока якість та низькі ціни на продукцію, сучасна техніка та технологія, висока кваліфікація кадрів, налагоджені зовнішньоекономічні зв'язки, наявність фінансових можливостей для розвитку підприємства, використання прогресивних управлінських технологій тощо;

• інтегральність – оцінювання економічної стійкості підприємства не може здійснюватися за одним критерієм, а обов'язково базується на використанні інтегрального показника;

• врахування внутрішніх і зовнішніх умов функціонування: під час оцінювання чи прогнозування економічної стійкості підприємства необхідно враховувати усю сукупність чинників, що вплинули чи потенційно можуть вплинути на її формування;

• релевантність – означає, що економічна стійкість підприємства може бути визначена лише в межах відповідного середовища функціонування;

• системність – передбачає врахування усієї сукупності параметрів та умов, що формують економічну стійкість нафтогазового підприємства, а також взаємозв'язки між ними та взаємовпливи;

• просторовість – економічна стійкість підприємства визначається в межах певної сфери (економічної, ринкової, фінансової, екологічної, соціальної та ін.), оскільки за рівних умов

підприємство може проявляти економічну стійкість за деякими або всіма сферами;

• порівнянність – економічна стійкість підприємства визначається та досліджується порівняно з реальними суб'єктами господарювання, які функціонують на цьому ж ринку.

На підставі аналізу літературних джерел та врахування вище перелічених властивостей уточнено трактування категорії «економічна стійкість нафтогазового підприємства» як: *комплексне поняття, яке відображає зберігання та розвиток конкретного нафтогазового підприємства за будь-яких умов впливу середовища функціонування у конкретний проміжок часу за сукупністю параметрів (економічних, фінансових, виробничих, кадрових, ринкових, та інших), що певним чином між собою поєднані та формують пріоритетну унікальність підприємства, забезпечуючи його конкурентоспроможність на ринках*. Запропоноване визначення характеризується комплексністю та враховує просторові, часові, атрибутивні, відносні та інші властивості [1, с. 302].

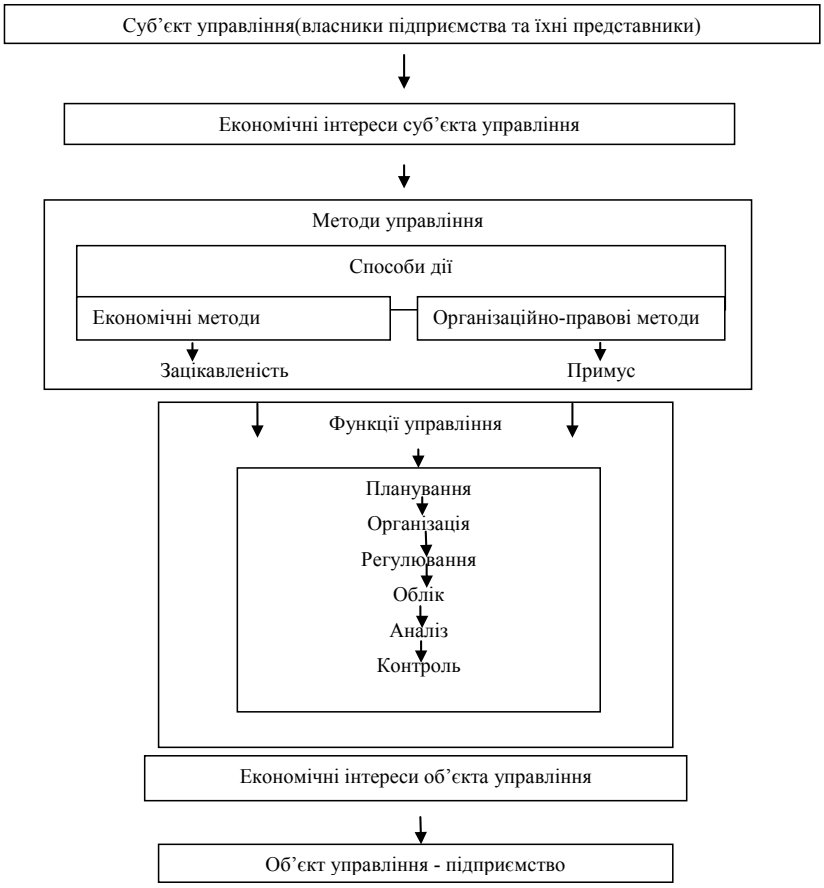


Рис. 1. Класична схема управління організаційно-економічного механізму підприємства

Рис. 2. Фактори зовнішнього середовища

В умовах конкуренції процесу економічного зростання протистоїть економічна дестабілізація, коли існує різке порушення рівноваги, нестійке становище в економіці, розбалансованість господарських відносин. Перед кожним підприємством стоїть завдання: у разі небажаних відхилень в економіко-фінансової діяльності, з урахуванням впливу зовнішнього і внутрішнього середовища, повертатися до стійкого і ефективного розвитку. Для цього необхідно вміло використовувати усі елементи механізму господарювання і створити такі умови, за яких можливо долати небажані відхилення від сталого розвитку. Найбільших успіхів домагаються структури, здатні відновлювати вихідне положення (стан) рівноваги після якого-небудь збурення (під дією зовнішнього середовища), яке проявляється у відхиленні параметрів системи від нормального значення.

Стає очевидною необхідність формування економічного механізму сталого розвитку нафтогазового підприємства. Під економічним механізмом стійкого розвитку нафтогазового підприємства ми розуміємо сукупність використовуваних економічних методів і прийомів, що підвищують здатність нафтогазового підприємства адекватно реагувати на зовнішні та внутрішні впливи і функціонувати, вести себе так, щоб розвиватися в напрямку досягнення своїх стратегічно заданих цілей.

Категорія економічного механізму сталого розвитку нафтогазового підприємства до теперішнього часу практично не розглядалися питання як її створення, так і використання. Економічний механізм сталого

розвитку є складною категорією, відображає сукупність економічних відносин, що виникають у ході досягнення цілей розвитку в процесі господарсько-фінансової діяльності підприємства [4].

Під організаційно-економічним механізмом ми розуміємо систему управління, що включає в себе певну сукупність взаємопов'язаних економічних і організаційно-правових методів, що мають специфічні особливості свого вираження в конкурентних умовах суспільства, за допомогою яких держава як суб'єкт управління координує власні інтереси з інтересами об'єкта управління, тобто будь-якого підприємства, яке у свою чергу, керуючись цими методами, планує, організовує і реалізує свою діяльність. У схематичному вигляді управління класичного організаційно-економічного механізму підприємства представлено на рисунку 1.

Поняття стійкості може бути використано для характеристики стабільності положення нафтогазового підприємства в умовах нестабільного зовнішнього середовища. Варто розрізняти стійкість середовища і стійкість підприємства.

Сталий розвиток господарської структури характеризує комплексна система показників, що відбувається в динаміці економічного зростання, зміцнення фінансового стану та підвищення ефективності використання всієї сукупності і кожного виду ресурсів, виконання за звітний період (місяць, квартал, півріччя, рік) зобов'язань перед працівниками, іншими організаціями (підприємствами) і державою. На всіх рівнях управління галузевими структурами головною метою є досягнення сталого розвитку економіки, яке характеризується збільшенням в динаміці (у порівнянних обсягах) основних статистичних індикаторів (на рівні країни, областей і регіонів) і кінцевих показників (на рівнях галузі та підприємств) у визначених розмірах і в оптимальному співвідношенні між ними.

Водночас особлива складність проблеми оцінки та управління стійкістю в тому, що оцінювати її можна по окремих видам: економічна, фінансова, технічна, екологічна стійкість і т.д. Але ефективно управляти – тільки в комплексі, в єдиній системі. Це випливає з того, що сталий розвиток будь-якої економічної системи обов'язково передбачає збалансоване функціонування усіх її елементів.

Стійкість середовища призначена визначити сильні і слабкі сторони підприємства на засадах аналізу внутрішнього та зовнішнього середовища функціонування, а також можливості і загрози зовнішнього середовища, які здатні позитивно і негативно вплинути на економічну стійкість нафтогазового підприємства [3, с. 126].

При цьому фактори зовнішнього середовища доцільно поділяти на фактори прямої дії – що безпосередньо визначають економічну стійкість підприємств, фактори непрямої дії – впливають через фактори прямої дії і фактори внутрішнього середовища.

Фактори зовнішнього середовища більш детально продемонстровані на рисунку 2.

Фактори внутрішнього середовища представлені на рисунку 3.

Фактори внутрішнього середовища

↓

- наявність висококваліфікованого персоналу на усіх рівнях та ланках;
- сучасні технічні засоби та технології;
- система менеджменту підприємства і використання сучасних управлінських технологій;
- система маркетингу підприємства;
- наявність належного фінансового забезпечення діяльності;
- параметри нафтогазової продукції (технічні, технологічні, ресурсоекономні, ергономічні, економічні тощо);
- ресурсоекономність та економічна ефективність виробництва

Рис. 3. Фактори внутрішнього середовища

Зовнішня щодо підприємства стійкість визначається насамперед стабільністю економіки загалом, у рамках якої здійснюється діяльність підприємства. Вона досягається відповідними механізмами управління ринковою економікою в масштабах всього господарства.

Стійкість підприємства може розглядатися в якості свого роду компенсаційного механізму, що дозволяє підприємству адаптуватися до дестабілізуючого впливу як внутрішнього, так і зовнішнього середовища в процесі досягнення своїх цілей. При цьому внутрішні і зовнішні ризики, так само як і стійкість, впливають на один і той же процес – досягнення цілей, але діють при цьому за протилежними напрямами: чим вища стійкість підприємства, тим менший ризик у сенсі можливого відхилення від очікуваного результату, і навпаки [5].

Стійкість підприємства передбачає такий рух фінансових, матеріальних та інформаційних потоків, що забезпечують стабільне положення підприємства в умовах нестабільності зовнішнього середовища. Для кількісної оцінки нестійкого значення параметрів підприємства може бути використана статистична оцінка коливання показників, що характеризує міру коливання можливого результату.

Коливання можливого результату є ступенем відхилення очікуваного значення від середньої величини. Для цього на практиці звичайно застосовують два тісно пов'язаних критерії: дисперсію і середньоквадратичне відхилення. Дисперсія і середньоквадратичне відхилення є методами абсолютного коливання. Для аналізу зазвичай використовують коефіцієнт варіації, за допомогою якого можна порівнювати коливання ознак, виражених у різних одиницях виміру. Коефіцієнт варіації може змінюватися від 0 до 100%.

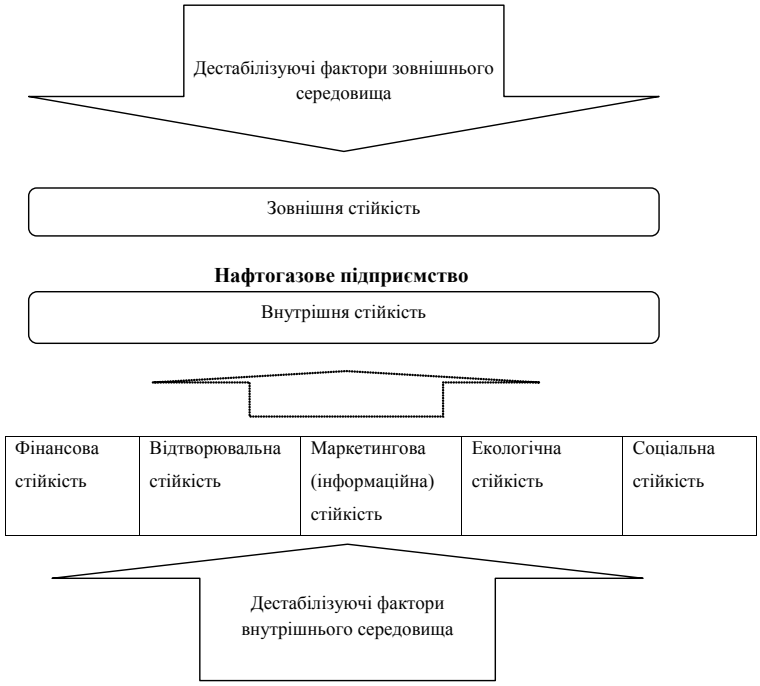


Рис. 4. Взаємозв'язок дестабілізуючих факторів нафтогазового підприємства і видів стійкості

Чим більший коефіцієнт, тим більше коливання. В економічній статистиці встановлена така оцінка різних значень коефіцієнта варіації: до 10% – слабка коливання; до 10-25% – помірне коливання; більше 25% – високе коливання.

Подання ризику як міри потенційної можливості відхилення від встановлених цілей внаслідок динамічної стійкої системи логістичних потоків у [6, с. 21] визначає найбільш важливі аспекти стійкості і, відповідно, ризиків нафтогазового підприємства.

На нашу думку, істотно впливають на стійкість нафтогазового підприємства такі види внутрішньої стійкості, як: фінансова стійкість; виробнича стійкість; соціальна стійкість; інформаційна стійкість; екологічна стійкість. Взаємозв'язок дестабілізуючих факторів підприємства з даними видами стійкості представлена на рисунку 4.

Фінансова стійкість відображає такий стан фінансових ресурсів, при якому підприємство, вільно маневруючи грошовими коштами, здатне реалізовувати встановлені цілі. Відтворювальна стійкість забезпечує стабільність процесу виробництва і реалізації продукції, а також його розширення і оновлення. Стійкість соціального середовища має велике значення для забезпечення стабільності роботи підприємства, а також для його розвитку. Забезпечення високого рівня соціальної стійкості є особливо важливим завданням на нафтогазових підприємствах, що як правило, є містоутворюючими. Інформаційна стійкість виступає необхідною умовою господарської та фінансової стійкості підприємства, забезпечуючи адекватну інформаційно-аналітичну базу прийняття управлінських рішень. Забезпечення екологічної стійкості є необхідною умовою функціонування підприємств, потенційно небезпечних для навколишнього середовища. До числа таких підприємств, безумовно, належать нафтогазові підприємства.

У комплексній проблемі оцінки стійкості нафтогазового підприємства особливе місце займає проблема визначення меж кожного з видів стійкості. Наприклад, недостатня фінансова стійкість може призвести до неплатоспроможності підприємства та відсутністю у нього коштів для розвитку виробництва, а надлишкова буде перешкоджати розвитку, обтяжуючи витрати підприємства зайвими запасами і резервами.

Висновки. На основі вищевикладеного ми дослідили поняття «економічна стійкість нафтогазового підприємства», класифікували фактори зовнішнього середовища, що впливають на економічну стійкість підприємства, проаналізували статистичну оцінку коливання показників, що характеризує міру коливання, виявили взаємозв'язок дестабілізуючих факторів нафтогазового підприємства і видів стійкості. Перспективою подальших досліджень у цьому напрямі має стати аналіз не лише факторів впливу на економічну стійкість нафтогазових підприємств підприємства, але і способів запобігання впливу негативного середовища на сталий економічний розвиток цього виду підприємств. Також важливо з'ясувати групу факторів, які є передбачуваними (позитивними) та непередбачуваними (негативними), для формування антикризових заходів підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Виханский С., Наумов А.И. Менеджмент / С. Виханский, А.И. Наумов. – М.: ЭКСМО Пресс, 2012. – 528 с.
2. Романко О.П., Савчин І.З. Економічна стійкість нафтогазового підприємства: сутність та властивості / Романко О.П., Савчин І.З. // Науковий вісник НЛТУ України. – 2012. – Вип. 22. – С. 302-306.
3. Романко О.П., Савчин І.З. Класифікація факторів впливу на економічну стійкість нафтогазових підприємств / Романко О.П., Савчин І.З. // Кримський економічний вісник. – 2013. – Вип. 2 (03). – С. 126-129.
4. Федорков А.И. Методология и организационные формы управления предприятием в условиях перехода к рыночным отношениям. – СПб.: СПбГИЭФ, 1998. – 232 с.
5. Савинская Э.С. Риски и устойчивость предприятия / Э.С. Савинская. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 1999. – 99 с.
6. Стоянова Е.С. Финансовый менеджмент: теорія и практика: (учеб. для вузов) // под ред. Е.С. Стояновой. – М.: Перспектива, 2008. – 238 с.

УДК 338.246.83:006.1(477)

Романова Т.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Волошина О.А.
асистент кафедри економіки підприємства та управління персоналом
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

Гавриленко О.О.
студент
Полтавського національного технічного університету
імені Юрія Кондратюка

СТАНДАРТИЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ВИВЕДЕННІ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК

STANDARDIZATION OF UKRAINIAN PRODUCTS AT LEADINGOUT TO THE EUROPEAN MARKET

АНОТАЦІЯ

Розглянуто теоретичні засади стандартизації в Україні та основні проблеми, з якими зустрічаються національні виробники продукції при виході на міжнародні ринки через невідповідність європейським стандартам, виявлено шляхи для їх вирішення. У процесі дослідження виділено ключові проблеми, що перешкоджають національним товаровиробникам належним чином представляти свою продукцію на європейському ринку.

Ключові слова: стандартизація, сертифікація, конкурентоспроможність, державна система стандартизації, стандарт, національні стандарти, міжнародні стандарти, Європейський Союз, Європейська стандартизація.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены теоретические принципы стандартизации в Украине и основные проблемы, с которыми встречаются национальные производители продукции при выходе на международные рынки из-за несоответствия европейским стандартам, выявлены пути для их решения. В процессе исследования выделены ключевые проблемы, которые препятствуют национальным товаропроизводителям должным образом представлять свою продукцию на европейском рынке.

Ключевые слова: стандартизация, сертификация, конкурентоспособность, государственная система стандартизации, стандарт, национальные стандарты, международные стандарты, Европейский Союз, европейская стандартизация.

ANNOTATION

Theoretical principles of standardization in Ukraine and basic problems with that the national producers of products meet on leaving to the international markets through disparity to the European standards are considered, ways are educed for their decision. In the process of research key problems that prevent to the national commodity producers properly to present the products at the European market are distinguished.

Keywords: standardization, certification, competitiveness, state system of standardization, standard, national standards, international standards, European Union, European standardization.

Постановка проблеми. Жодне суспільство не може існувати без технічного законодавства та нормативних документів, які регламентують правила, процеси, методи виготовлення та контролю продукції, а також гарантують безпеку життя, здоров'я, майна людей та довкілля. Стандартизація є тією діяльністю, яка виконує вищенаведені функції.

Актуальність теми роботи зумовлена тим, що успішність діяльності різних суб'єктів господарювання на внутрішньому і зовнішньому ринках цілком залежить від того, якою мірою їхня продукція або послуги відповідатимуть стандартам якості.

Тому проблема забезпечення і підвищення якості продукції актуальна і від її вирішення значною мірою залежать ефективність діяльності підприємств і національної економіки в цілому. З роками з'являються нові методи виробництва і матеріали, що спричинює заміну старих стандартів новими. Основна мета цього безперервного процесу – створювати на будь-якому етапі економічного розвитку суспільства якісні вироби [1]. Тому процес перегляду, узгодження норм, пов'язаних зі стандартизацією продукції, буде здійснюватися постійно.

Характерна особливість стандартизації полягає в тому, що сфера діяльності, галузі застосування і рівень її розвитку практично не обмежені. Немає сфери діяльності людини, де б не була потрібна стандартизація.

Офіційна стандартизація завжди завершується випуском стандартів, еталонів або інших нормативно-технічних документів, що мають цілком визначну форму, систему індексації, порядок затвердження і характеристики, ступінь зобов'язання, терміни дії тощо.

Так, стандартизація в техніці є своєрідним відображенням об'єктивних законів еволюції технічних засобів і матеріалів. Вона не є вольовим актом, який нав'язується технічному прогресу ззовні, а випливає як неминучий наслідок відбору засобів, методів і матеріалів, що забезпечують високу якість продукції на даному рівні розвитку науки і техніки.

З роками з'являються нові методи виробництва і матеріали, що веде до заміни старих стандартів новими. У цьому безперервному процесі головна мета її полягає в тому, щоб на будь-якому етапі економічного розвитку суспільства створювати якісні вироби при масовому їх виготовленні.

Таким чином, об'єктивні закони розвитку техніки і промисловості неминуче ведуть до стандартизації, яка є запорукою найвищої якості продукції, що може бути досягнута на даному історичному етапі. Завдяки стандартизації суспільство має можливість свідомо керувати своєю економічною і технічною політикою, домагаючись випуску виробів високої якості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання, пов'язані з управлінням якістю продукції, знайшли відображення у роботах вітчизняних і зарубіжних авторів: Л.М. Бадалова, Г. Байєра, О.П. Глудкіна, А.У. Глічева, Д.С. Деміденко, Е. Демінга, Д. Джурана, К. Ісікави, Р. Каплена, Е.М. Карлика, В.А. Качалова, Р.Н. Колегаєва, Ф. Кросбі, М.Г. Круглова, В.А. Лапідуса, Д.С. Львова, Ф. Ніксона, В.Ю. Огвоздіна, В.В. Окрепілова, П.Г. Перерви, К.М. Рахліна, А. Робертсона, Г. Тагуті, В.М. Тимофєєва, А. Фейгенбаума, І.І. Чайки, В.Е. Швеця. Проте наразі існує багато невирішених практичних завдань і нерозкритих теоретичних проблем щодо стандартизації продукції.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Метою дослідження є аналіз окремих аспектів чинного законодавства, що регулює стандартизацію продукції, визначення проблем та шляхів їх усунення. Відповідно до мети, у статті потрібно вирішити такі завдання: дослідити стан українського законодавства та міжнародний досвід стосовно поняття стандартизації продукції; виділити питання європейської стандартизації та запропонувати шляхи виходу українських підприємств на європейський ринок.

Зокрема, потребують подальшого дослідження системи європейської стандартизації й сертифікації продукції, впровадження яких на вітчизняних підприємствах є необхідною умовою виходу на зовнішні ринки.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Актуальність проблеми, необхідність наукового обґрунтування методології й практики вдосконалення систем управління якістю продукції та наближення її до світових вимог обумовили вибір теми дослідження.

У процесі дослідження розглянемо теоретичні засади стандартизації в Україні та основні проблеми, з якими зустрічаються національні виробники продукції при виході на зовнішні ринки через невідповідність європейським стандартам, виявимо шляхи їх вирішення. У процесі дослідження виділимо ключові проблеми, що перешкоджають національним товаровиробникам належним чином представляти свою продукцію на європейському ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах науково-технічного прогресу стандартизація є унікальною сферою суспільної діяльності. Вона синтезує у собі наукові, технічні, господарські, економічні, юридичні, естетичні і політичні аспекти. В усіх промислово розвинених країнах підвищення рівня виробництва, покращення якості продукції і зростання життєвого рівня населення тісно пов'язані з широким використанням стандартизації.

Стандартизація – це діяльність, що полягає у встановленні положень для загального і багаторазового застосування щодо наявних чи можливих завдань з метою досягнення оптимального ступеня впорядкування у певній сфері, результатом якої є підвищення ступеня відповідності продукції, процесів та послуг їх функціональному призначенню, усуненню бар'єрів у торгівлі і сприянню науково-технічному співробітництву.

Правові та організаційні засади стандартизації в Україні встановлює Закон України «Про стандартизацію» від 05.06.2014 № 1315-VII. Закон регулює відносини, пов'язані з діяльністю у сфері стандартизації та застосуванням її результатів, і поширюється на суб'єкти господарювання незалежно від форми власності та видів діяльності, органи державної влади, а також на відповідні громадські організації.

Центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації організовує, координує та провадить діяльність щодо розроблення, схвалення, прийняття, перегляду, зміни, розповсюдження національних стандартів відповідно до законодавства як національний орган стандартизації представляє Україну в міжнародних та регіональних організаціях із стандартизації.

Центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації виконує такі основні функції:

– забезпечує реалізацію державної політики у сфері стандартизації;

– вживає заходів щодо гармонізації розроблюваних національних стандартів з відповідними міжнародними (регіональними) стандартами;

– бере участь у розробленні і узгодженні технічних регламентів та інших нормативно-правових актів з питань стандартизації;

– встановлює правила розроблення, схвалення, прийняття, перегляду, зміни та втрати чинності національних стандартів, їх позначення, класифікації за видами та іншими ознаками, кодування та реєстрації;

– вживає заходів щодо виконання зобов'язань, зумовлених участю в міжнародних (регіональних) організаціях стандартизації;

– співпрацює у сфері стандартизації з відповідними органами інших держав;

– формує програму робіт із стандартизації та координує її реалізацію;

– приймає рішення щодо створення та припинення діяльності технічних комітетів стандартизації, визначає їх повноваження та порядок створення;

– організовує створення і ведення національного фонду нормативних документів та національного центру міжнародної інформаційної мережі ISONET WTO;

– організовує надання інформаційних послуг з питань стандартизації.

Центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації може виконувати інші функції та повноваження згідно із законами України.

Центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації вносить подання до Кабінету Міністрів України щодо делегування повноважень стосовно організації розроблення, схвалення, прийняття, перегляду та зміни національних стандартів у галузі будівництва та промисловості будівельних матеріалів центральному органу виконавчої влади в цій сфері діяльності.

На сьогоднішній день ЄС користується «Новим підходом» у визначенні основних вимог до регулювання якості продукції, яка повинна бути на її ринках. За «Новим підходом» підприємець має виконувати всі якісні умови, але не обмежений у технічному виборі інструментів виробництва. До функцій нового підходу належать Директиви ЄК, що встановлюють необхідні вимоги для охорони здоров'я та безпеки, застосовані для продуктів, розміщених на ринку; Європейські органи стандартизації розробляють відповідні технічні специфікації, що відповідають основним вимогам Директив.

Відповідність даним гармонізованим стандартам гарантує відповідність цим основним вимогам.

Метою стандартизації в Україні є забезпечення безпеки для життя та здоров'я людини, тварин, рослин, а також майна та охорони довкілля, створення умов для раціонального використання усіх видів національних ресурсів та відповідності об'єктів стандартизації своєму призначенню, сприяння усуненню технічних бар'єрів у торгівлі.

Державна політика у сфері стандартизації базується на таких принципах:

– забезпечення участі фізичних і юридичних осіб в розробленні стандартів та вільного вибору ними видів стандартів при виробництві чи постачанні продукції, якщо інше не передбачено законодавством;

– відкритості та прозорості процедур розроблення і прийняття стандартів з урахуванням інтересів усіх зацікавлених сторін, підвищення конкурентоспроможності продукції вітчизняних виробників;

– доступності стандартів та інформації щодо них для користувачів;

– відповідності стандартів законодавству;

– адаптації до сучасних досягнень науки і техніки з урахуванням стану національної економіки;

– пріоритетності прямого впровадження в Україні міжнародних та регіональних стандартів;

– дотримання міжнародних та європейських правил і процедур стандартизації;

– участі у міжнародній (регіональній) стандартизації.

Об'єктами державної стандартизації є: -

а) об'єкти організаційно-методичні та загально-технічні, у тому числі:

– організація проведення робіт із стандартизації;

– термінологічні системи різних галузей знань та діяльності;

– класифікація і кодування техніко-економічної та соціальної інформації;

– системи та методи забезпечення якості та контролю якості (вимірювань, аналізу), методи випробувань;

– метрологічне забезпечення (метрологічні норми, правила, вимоги, організація робіт);

– вимоги техніки безпеки, гігієни праці, ергономіки, технічної естетики;

– системи технічної та іншої документації загального використання, єдина технічна мова;

– системи величин та одиниць;

– типорозмірні ряди і типові конструкції виробів загально-машинобудівного застосування (підшипники, елементи кріплення, інструменти, деталі тощо);

– інформаційні технології, включаючи програмні та технічні засоби інформаційних систем загального призначення;

– достовірні довідкові дані про властивості речовин та матеріалів;

б) продукція міжгалузевого призначення та широкого вжитку;

в) складові елементи народногосподарських об'єктів державного значення, в тому числі фінансово-банківська система, транспорт, зв'язок, енергосистема, охорона навколишнього середовища, вимоги до вживаних природних ресурсів, оборона тощо;

г) об'єкти державних соціальних економічних та державних науково-технічних програм.

Залежно від рівня суб'єкта стандартизації, який приймає чи схвалює стандарти, розрізняють:

– національні стандарти, кодекси усталеної практики та класифікатори, прийняті чи схвалені центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації, видані ним каталоги та реєстри загальнодержавного застосування;

– стандарти, кодекси усталеної практики та технічні умови, прийняті чи схвалені іншими суб'єктами, що займаються стандартизацією.

Стандарти повинні відповідати потребам ринку, сприяти розвитку вільної торгівлі, підвищенню конкурентоспроможності вітчизняної продукції та бути викладеними таким чином, щоб їх неможливо було використовувати з метою введення в оману споживачів продукції, якої стосується стандарт, чи надавати перевагу виробнику продукції або продукції залежно від місця її виготовлення.

Об'єкт стандартизації може бути об'єктом інтелектуальної чи промислової власності,

якщо розробник стандарту в установленому законодавством порядку отримав дозвіл у власника прав на цей об'єкт.

Центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації з урахуванням суспільної потреби у стандартах, державних пріоритетів, пропозицій технічних комітетів стандартизації та інших суб'єктів стандартизації щороку формує програму робіт із стандартизації (далі – програма), яка включає перелік національних стандартів, прийнятих до розроблення. Програма публікується один раз на шість місяців в офіційному виданні центрального органу виконавчої влади у сфері стандартизації та розміщується в інформаційних мережах.

Національні стандарти розробляються технічними комітетами стандартизації, а в разі їх відсутності – іншими суб'єктами стандартизації, що мають для цього відповідний науково-технічний потенціал.

Міжнародні (регіональні) стандарти запроваджуються як національні стандарти за умови їх прийняття центральним органом виконавчої влади у сфері стандартизації.

Прийняття міжнародного (регіонального) стандарту – це опублікування національного стандарту, що грунтується на відповідному міжнародному (регіональному) стандарті, чи підтвердження того, що міжнародний (регіональний) стандарт має той самий статус, що і національний стандарт, із зазначенням будь-яких відхилень від міжнародного (регіонального) стандарту.

Перевірку чинних національних стандартів на відповідність законодавству, інтересам держави, потребам споживачів, рівню розвитку науки і техніки, вимогам міжнародних (регіональних) стандартів здійснюють відповідні технічні комітети або інші суб'єкти стандартизації відповідно до Закону. Стандарти на продукцію перевіряються не рідше одного разу на п'ять років. За результатами перевірки відповідні технічні комітети або інші суб'єкти стандартизації подають пропозиції про перегляд, зміни чи скасування стандартів до центрального органу виконавчої влади у сфері стандартизації.

Припинення дії національного стандарту здійснює центральний орган виконавчої влади у сфері стандартизації у разі припинення випуску продукції, регламентованої цим стандартом, а також у разі розроблення, схвалення або прийняття замість нього іншого стандарту за поданням відповідного технічного комітету стандартизації або іншого суб'єкта стандартизації відповідно до Закону.

Інформація про зміни, текст змін національних стандартів публікується в офіційному виданні центрального органу виконавчої влади у сфері стандартизації не пізніше, ніж за 90 днів до терміну надання їм чинності.

Європейська стандартизація являє собою освоєння загальних принципів, які використовуються будь-де у світі для розробки необов'язкових стандартів. Ці принципи були визначені паралельно з утворенням організованої стандартизації, і вони чинні, практично у своїй первинній версії, й дотепер [2, с. 12].

До цілей європейської стандартизації відносяться:

– узгодженість національних стандартів у країнах-учасницях ЄС;

– єдине прийняття країнами – учасницями ЄС міжнародних стандартів;

– розробка єдиних європейських стандартів в областях, де не прийняті міжнародні стандарти.

Питання стандартизації в рамках ЄС вирішуються рівноправними європейськими організаціями зі стандартизації, які відрізняються галузями діяльності:

CEN (Comite europeen de normalisation) – Європейський комітет з стандартизації;

CENELEC (Comite europeen de normalisation en electro-technique) – Європейський комітет з стандартизації в електротехніці.

Згідно із бельгійським або французьким правом, європейські організації зі стандартизації, як і відповідні міжнародні організації зі стандартизації, є цивільно-правовими об'єднаннями. Кожна країна має тільки одного офіційного представника, який виражає інтереси цієї країни в галузі стандартизації. При узгодженні на європейському рівні (особливо при прийнятті європейських стандартів) представники країн мають голоси, зважені згідно з економічним рівнем розвитку їхніх країн. Таку ж кількість голосів країни-члени ЄС мають в Раді Міністрів ЄС – законодавчому органі ЄС. Приписи Ради Міністрів ЄС рівносильні законам держав-партнерів. У нього входять також по одному представнику від кожного з 18 урядів.

Внутрішній європейський ринок у значній мірі функціонує на основі європейських стандартів. Політикою європейських комісій є прийняття за основу міжнародних стандартів (переважно без змін) при розробці європейських стандартів.

Згідно з регламентом європейських комісій, європейські стандарти повинні переводитися в національні збірники стандартів країн-членів ЄС без змін. При цьому скасовуються національні стандарти. Європейський комітет зі стандартизації створений у Парижі в 1961 р. У 1970 р. була введена обов'язкова розробка європейських стандартів (EN). Членами CEN є національні організації зі стандартизації 18 країн. Це закрита організація. Країни – члени CEN визнають пріоритет міжнародної стандартизації в рамках ISO і IEC. Робота по стандартизації в CEN багато в чому ґрунтується на результатах, досягнутих в ISO, або доповнює їх. Крім європейських стандартів, CEN також розглядає і приймає документи з гармонізації і попередні стандарти. Документи з гармонізації є найбільш простою формою усунення тех-

нічних бар'єрів у торгівлі між цими країнами. Вони відрізняються від європейських стандартів тим, що показують суть адміністративних і правових норм, які можуть заважати розвитку торговельних відносин. Ці документи розрізняються також процедурою їх прийняття членами CEN. Головне їх призначення – забезпечення однаковості застосування міжнародних стандартів (ISO) в країнах ЄС. Попередні стандарти розробляються у випадках, коли рівень інновацій високий, швидко змінюються технології, можливо швидку зміну показників і вимог, а також коли необхідний тривалий період для узгодження та прийняття стандартів. Такі стандарти мають обмежений термін дії – до трьох років.

Адміністративну роботу виконує Центральний секретаріат, який знаходиться в Брюсселі і згідно бельгійському законодавству оформлений як науково-технічна некомерційна організація.

Європейський комітет зі стандартизації в електротехніці (CENELEC) створений у 1972 р. Члени CENELEC – Національні електротехнічні комітети 17 європейських держав. Усі вони є одночасно членами і ЕС. Вищий орган CENELEC – Генеральна асамблея, в якій представлені національні організації з стандартизації, урядові органи країн-членів Європейського Союзу, Європейське економічне співтовариство, Європейська асоціація вільної торгівлі.

Отже, найбільш високі рівні стандартизації – міжнародний і європейський. Вони спрямовані на вирішення глобальних завдань: усунення технічних бар'єрів в торгівлі; полегшення взаємного обміну передовими технологіями; міждержавне економічне співробітництво. У той же час завдання європейської стандартизації сфокусовані на досягнення конкретних цілей, пов'язаних з об'єднанням Європи.

Перед вітчизняними підприємствами різних галузей промисловості з розвитком конкуренції на національному та міжнародних ринках постали такі проблеми:

– недосконалість існуючих стандартів в Україні;

– недостатність темпів впровадження міжнародних стандартів;

– невиправдано широкий перелік товарів, які підлягають обов'язковій сертифікації;

– велика кількість обов'язкових випробувань і перевірок імпортних товарів при доступі на ринок;

– велика тривалість і вартість робіт щодо сертифікації;

– низька поінформованість товаровиробників про стандарти;

– технічні регламенти та процедури оцінки відповідності.

Для вирішення проблем з якістю продукції розроблено концепцію забезпечення належної якості товарів і послуг, де основними засадами стали такі:

1. Формування та нарощування експортного потенціалу шляхом створення на системних скоординованих засадах відповідних економічних, організаційних, науково-технічних, інформаційних та соціальних передумов.

2. Створення для поступового зменшення залежності України від імпорту стратегічно важливих видів товарів, технологій та послуг за рахунок раціонального використання і нарощування власного науково-технічного та виробничого потенціалу, швидкого впровадження сучасних технологій, зокрема, імпортованих в основні види економічної діяльності.

3. Створення передумов, розроблення та впровадження функціонально-організаційних схем і механізмів управління, які сприяють формуванню та посиленню зацікавленості підприємств у підвищенні рівня якості та конкурентоспроможності продукції як найважливішого елементу їх ділового успіху.

4. Розробка та впровадження механізмів захисту внутрішнього ринку України від неякісної продукції та послуг, недобросовісної конкуренції і реклами.

5. Підготовка та впровадження в Україні нормативно-правових, нормативно-технічних документів у сфері безпечності і якості, вимог, які гармонізовані з визнаними міжнародними стандартами та європейськими правовими і технічними нормами [3].

6. Створення економічних, організаційних та соціальних передумов і механізмів широкого впровадження на базисному рівні економіки підприємств України професійних систем якості та систем управління навколишнім середовищем як найбільш ефективним інструментом забезпечення якості і конкурентоспроможності продукції.

7. Забезпечення задоволення вимог споживачів у формуванні експортного потенціалу, сприяння пошуку та залучення стратегічних інвесторів, раціонального використання ресурсів.

8. Вдосконалення та розвиток науково-методичної бази робіт з управління якістю і конкурентоспроможністю продукції, створення на державному та інших рівнях системи інформаційного забезпечення робіт у сфері якості та конкурентоспроможності за допомогою застосування сучасних інформаційних технологій.

9. Підтримка, вдосконалення та розвиток системи навчання, підвищення кваліфікації та перепідготовки фахівців і персоналу, зайнятого у сфері забезпечення та поліпшення якості, управління якістю та конкурентоспроможністю продукції.

10. Створення системи зв'язків із товариствами, асоціаціями захисту прав споживачів, товаровиробників, іншими громадськими організаціями щодо проблем безпечності та якості продукції [4].

Але є значна частка вітчизняних підприємств, які можуть вийти на європейський ринок, маючи для цього всі законні і техно-

логічні засади. Проаналізувавши їхні високі обсяги виробництва, виробничу потужність і кількість працюючих на даних підприємствах, можна висновувати про значний виробничий потенціал цих підприємств. Саме завдяки цьому підприємства мають всі шанси вийти зовсім на інший рівень збуту продукції, надавши нові робочі місця.

Отже, запровадження європейських стандартів і правил – це інвестиція в майбутнє. Це відчують усі завдяки високій якості продуктів, зменшенню забруднення довкілля тощо. Більше українських компаній зможуть конкурувати на світовому ринку.

Природно, європейська інтеграція означатиме посилену конкуренцію для українських виробників. Однак тарифи на імпорт з країн ЄС будуть зменшуватися поступово, щоб надати українському бізнесу час для підготовки. На противагу, переважна більшість українських товарів будуть негайно звільнені від митних зборів та отримають доступ до 500 млн європейців. Досвід Польщі та Словаччини свідчить, що підприємства здатні швидко пристосуватися.

Висновки. Усі проблеми зі стандартизації, з якими зустрічаються виробники при виході на ринок товарів ЄС, є результатом застарілого технічного оснащення підприємств, невідповідності українських норм європейським, великої кількості обов'язкових сертифікацій і перевірок. Саме перераховані критерії займають основну частину бар'єру, який перешкоджає виходу вітчизняних підприємств на ринок ЄС.

Вирішення поставлених проблем криється в удосконаленні технологій, здійсненні економічного заохочення, нарощуванні сили експорту на території України. З вищеперерахованих шляхів у вирішенні проблем мають бути зацікавлені не тільки вітчизняні підприємства, а й держава.

Лідером, який повинен донести і допомогти вітчизняним товаровиробникам представляти свою продукцію на міжнародному рівні, є держава. Тільки держава повною мірою може допомогти вітчизняним підприємствам у вирішенні даної проблеми. У результаті стандартизації до рівня європейського збільшаться поставки на експорт, які за собою поведуть збільшення надходження до бюджету і підвищення рівня ВВП.

Отже, завдяки стандартизації вітчизняні товаровиробники можуть свідомо керувати своєю економічною і технологічною політикою, домагаючись випуску продукції високої якості. В умовах НТП стандартизація є унікальною сферою суспільної діяльності. Вона синтезує у собі наукові, технічні, господарські, економічні, юридичні, естетичні і політичні аспекти. В економічно розвинутих країнах підвищення рівня виробництва, поліпшення якості продукції і зростання життєвого рівня населення тісно пов'язані з широким використанням стандартизації.

Усі роботи зі стандартизації здійснюються на основі перспективних і поточних планів стандартизації, програм комплексної стандартизації і метрологічного забезпечення. Дані плани дають змогу показувати напрям діяльності усіх організацій країни, які займаються питаннями стандартизації. Загальне методичне керування щодо розроблення планів виконують Держспоживстандарт України та Кабінет Міністрів України.

Стандартизація як самостійна система накопичує сучасніші досягнення науки і техніки, органічно поєднує фундаментальні та прикладні галузі науки, сприяє швидкому впровадженню наукових досягнень у практику, допомагає визначити найбільш економічні та перспективні шляхи розвитку науково-технічного прогресу і підприємницького сектору країни. Вона поєднує науку, техніку і виробництво, сприяє забезпеченню єдиної технічної політики в різних галузях народного господарства, технічному переозброєнню виробництва, широкому впровадженню сучасної техніки і технологій, інтенсифікації виробництва, механізації та автоматизації виробничих процесів, підвищенню якості товарів. Усе це сприяє розвитку підприємств та економіки країни в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про стандартизацію» від 05.06.2014 № 1315-VII [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1315-18.
2. Європейська стандартизація [Text]. – Київ, 2010.
3. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.standard.crimea.ua.
4. Онищенко Н. «Укрбудматеріали» – курс на управління якістю / Н. Онищенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.first-realty.com.ua.
5. Радзієвська С.О. Конкурентоспроможність та інтеграційні перспективи України / С.О. Радзієвська. – К.: Знання України, 2012. – 344 с.
6. Arzinger. Харчова промисловість: засади правового регулювання в України: Київ, 2014. – 246 с.
7. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.teamprevent.com.ua/ua/poslugi /sistemi_menedzhmentu/iso_22000_sistema_upravlinnja_bezpekoju_kharchovikh_produktiv.html.

УДК 658.152

Свистун Л.А.
кандидат экономических наук, доцент,
Полтавский национальный технический университет
имени Юрия Кондратюка

Баранов П.Ю.
кандидат экономических наук, доцент
Украинская инженерно-педагогическая академия

ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ АНАЛИЗА НОРМАТИВНЫХ ДЕФИНИЦИЙ

ASSESSMENT OF ENTERPRISES BASED ON ANALYSIS REGULATIONS DEFINITIONS

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены актуальные проблемы оценки предприятий, связанные с использованием приведенных в нормативных документах определений понятий (дефиниций). На основании предложенной методики формирования корректного определения основополагающих понятий выполнен выборочный анализ противоречий, которые могут привести к существенным ошибкам при определении рыночной стоимости предприятия.

Ключевые слова: стоимость предприятия, дефиниции, формальная логика, рынок, стандарты оценки, собственность, анализ.

АНОТАЦІЯ

Розглянуто актуальні проблеми оцінки підприємств, пов'язані з використанням приведених в нормативних документах визначень понять (дефініцій). На підставі запропонованої методики формування коректного визначення основоположних понять виконаний вибірковий аналіз суперечностей, які можуть призвести до істотних помилок при визначенні ринкової вартості підприємства.

Ключові слова: вартість підприємства, дефініція, формальна логіка, ринок, стандарти оцінки, власність, аналіз.

ANNOTATION

Consider actual problems of assessment of enterprises that associated with the use specified in the regulations definitions. Selective analysis of the contradictions that can lead to significant errors in determining the market value of the company is made on the basis of the proposed method of forming a correct definition of fundamental concepts.

Keywords: enterprise value, definition, formal logic, market, valuation standards, property, analysis.

Постановка проблемы. Разрешение многих вопросов, решаемых при оценке стоимости предприятия, связано с использованием нормативных дефиниций (определения понятий). Логически обоснованное, непротиворечивое определение понятия и его корректное использование являются необходимым (хотя и недостаточным) условием выполнения успешной деятельности по оценке предприятия. Проблема заключается в том, что оценщику приходится постоянно работать с нормативными дефинициями, которые зачастую являются основой для выполнения оценочных процедур. Для правильного использования дефиниций оценщик должен обладать определенными знаниями о том, насколько корректной и обоснованной является используемая им дефиниция. Большинство научных и оценочных исследований начинается с анализа основных понятий, с которыми придется сталкиваться в работе по оценке стоимости предприятия. Поэтому важность корректного определения понятия при определении стоимости предприятия трудно переоценить.

Целью работы является разработка научно-методических основ анализа дефиниций при оценке стоимости предприятия, позволяющих оценить корректность и логическую непротиворечивость применяемых нормативных дефиниций и формировать свои определения понятий, характеризующих объект и предмет оценивания.

Анализ последних исследований и публикаций. Анализ нормативной литературы [1], связанной с оценочной деятельностью, показал, что формирование дефиниции не всегда отвечает четким формально-логическим требованиям, что может существенно повлиять на результаты оценки. Работы, посвященные формированию дефиниций [3; 5], не отражают специфику оценочной деятельности, однако позволили авторам разработать комплекс процедур, позволяющих выполнить критический анализ действующих в нормативной литературе дефиниций, а также формировать свои определения понятий при оценке предприятия.

Изложение основного материала. В процессе работы оценщику приходится или использовать существующие общепринятые определения понятий, которые содержатся, как правило, в словарях и в нормативных (законодательных) источниках, или предлагать собственную терминологию. Множество ошибок при осуществлении оценочной деятельности происходит из-за нечеткости (некорректности) в терминологии.

Под определением понятия [3] понимается логическая операция, раскрывающая содержание понятия, т.е. выявляющая существенные признаки, входящие в его содержание. Раскрыть содержание какого-либо понятия – значит указать на его существенные признаки. Определение понятия решает две задачи. Оно отличает и отграничивает определяемый предмет от всех иных. В целом определения понятий необходимы:

• для подытоживания главного в познании сущности понятия;

• при употреблении ранее неизвестных понятий;

• при употреблении понятия в новом значении.

Анализ литературных источников показал, что, несмотря на множество дискуссий по поводу определения тех или иных понятий, недостаточно внимания уделяется методике формирования корректного понятийного аппарата. В большинстве работ, посвященных формированию и анализу определения понятия, рассматривается набор признаков (правил), которым должно отвечать логически обоснованное определение понятия. Оценщику в работе приходится как анализировать имеющееся определение, так и формировать новые определения. Для анализа выбранного определения необходимо и достаточно проверить его на соответствие исследуемому объекту и на соблюдение указанных признаков. Для формирования определения необходимо выявить его структуру и владеть методикой (алгоритмом) создания.

При формировании определения понятия общепринято руководствоваться набором правил (принципов). Корректное определение понятия должно отвечать принципам формальной логики. Ниже на основании анализа литературных источников [3; 4] сделана попытка формулировки основных правил (свойств) определения понятия и контрольных вопросов, позволяющих осуществлять корректное формирование рассматриваемого определения:

• полнота существенных признаков, которые характеризуют понятие, то есть, корректное определение понятия должно содержать все существенные признаки данного понятия (раскрыта ли в полной мере сущность понятия, все ли существенные признаки, характеризующие рассматриваемое понятие, учтены в определении);

• непротиворечивость трактовки понятия, то есть, рассматриваемое определение понятия не должно противоречить другим понятиям, логично связанным с данным (не противоречит ли определение данного понятия понятию, логически связанному с ним);

• однозначность – определение должно быть свойственным лишь данному, и никакому иному понятию в данной области знаний (не свойственно ли определение данного понятия иному понятию, нет ли в рассматриваемом определении двойственного толкования понятия);

• ясность и доступность – определение должно быть ясным и доступным для понимания сути адресатом, для которого предназначено данное понятие, и должно сделать его известным (приводит ли определение неизвестного понятия в известное, достаточно ли знаний для того, чтобы обосновать определение понятия, доступно ли определение понятия для адресата);

• относительная сущность понятия с позиции цели оценки, то есть, существенное для одной цели может оказаться второстепенным с точки зрения другой цели (является ли рассматриваемое понятие для поставленной цели существенным, а не второстепенным);

• отсутствие порочного круга, т.е. исключение возможности определять понятие через самое себя или определять его через другое понятие, которое, в свою очередь, определяется через него (не присутствует ли в определении само понятие);

• краткость формулировки определения, то есть отсутствие лишней несущественной информации (нет ли в определении понятия лишней несущественной информации).

Использование принципов построения определения понятия позволяет оценщику анализировать существующие определения и предлагать свои, приемлемые для конкретного исследования. Несоблюдение хотя бы дного из перечисленных правил свидетельствует о некорректности данного определения.

Определение понятия в оценочной деятельности может иметь как основную роль, так и вспомогательную. В первом случае на определении понятия строится заключение о стоимости предприятия, т.е. соотносится ли оцениваемый объект с определенными известными дефинициями. Во втором случае определение одного или нескольких понятий участвуют в исследовании проблемы оценивания в качестве вспомогательного средства.

Детальный анализ существенных признаков необходим оценщику также при формировании собственных определений и дефиниций, если в существующей словарной или нормативной литературе отсутствуют необходимые определения понятий, или имеющиеся используются в ином контексте. Зачастую даже в нормативной литературе (законодательных актах) встречаются дефиниции, которые содержат логические или другие противоречия.

Специфика деятельности оценщика такова, что, как правило, он должен в точности использовать дефиниции, приведенные в нормативном документе, исключая их толкование. Толкование понятия является прерогативой создателя нормативного документа. Оценщику приходится лишь использовать нормативное определение понятия. В тех случаях, когда нормативное определение противоречит объекту исследования, оценщик, на наш взгляд, может и должен в дополнение к нормативному определению привести определение понятия, отражающее его действительное содержание. При этом необходимо доказать, что принятое понятие отвечает всем существенным признакам логически обоснованного определения понятия. Ниже предлагается алгоритм формирования оценочных процедур, основанных на анализе определения применяемого или выдвигаемого понятия:

• анализ существенных характеристик оцениваемого предприятия, а также цели его деятельности и предмета оценивания;

• рассмотрение вариантов понятий, отражающих сущность исследуемого объекта;

• анализ существенных признаков каждого из рассмотренных понятий;

• выявление различий между существенными характеристиками объекта и признаками рассматриваемых понятий;

• оценка различий с точки зрения их существенности;

• принятие обоснованного решения о соответствии исследуемого объекта приведенному понятию;

• формулировка выводов по предмету исследования, в том числе, с точки зрения их категоричности.

Для формирования корректного определения, при проведении оценки, важно иметь информацию не только об объекте и предмете оценивания, но и о цели проводимой оценки. Например, поставлена задача: определить рыночную стоимость предприятия. Такой вопрос может быть поставлен для различных целей: для купли-продажи на свободном конкурентном рынке, для приватизации, для залога при получении кредита, для страхования. Каждая цель связана с определенными существенными последствиями, несмотря на то, что в каждом случае определяется рыночная стоимость. Формулируя вывод о стоимости предприятия, оценщик должен указать, для какой цели определялась рыночная стоимость. Не имея информации о цели оценки, оценщик может дать формально обоснованное, а по существу некорректное для дальнейшего использования заключение об оценке. Конкретизация вопроса с обозначением цели оценки и критический анализ используемой дефиниции позволит оценщику избежать противоречия и ошибочных выводов, связанных с дальнейшим использованием результатов оценки.

Рассмотрим использование положений, изложенных в данной статье на примере использования определения базового понятия рыночной стоимости предприятия, изложенного в Национальном стандарте № 1 [1]. В абзаце 31 п.3 этого документа приведено следующее определение понятия рыночной стоимости: «рыночная стоимость – стоимость, по которой возможно отчуждение объекта оценки на рынке подобного имущества на дату оценки по соглашению, заключенному между покупателем и продавцом, после проведения соответствующего маркетинга при условии, что каждая из сторон действовала со знанием дела, рассудительно и без принуждения». Критический анализ приведенной дефиниции необходимо начать с перечисления существенных признаков, отраженных в данном определении.

«Стоимость, по которой возможно отчуждение объекта оценки...», т.е. слово «возможно» свидетельствует о вероятностном характере результата оценки. Отсутствие в определении обозначения «вероятная стоимость» может ввести в заблуждение заказчика оценки, который может воспринимать оценку рыночной стоимости как детерминированную.

Далее, «...на рынке подобного имущества на дату оценки», т.е. в определении указано о том, что оцениваемое имущество должно быть подобным на рассматриваемом рынке. Однако не указано, что рынок должен быть свободным и конкурентным. Рынок может быть монопольным, неконкурентным, и тогда определенная оценщиком стоимость предприятия будет не рыночной.

Следующая составляющая дефиниции – «по соглашению между покупателем и продавцом». Не указано, между какими именно покупателем и продавцом – конкретным или типичным. Это важно, поскольку при сделке, совершаемой между конкретным продавцом (особенно актуально при приватизационных процессах) и потенциальным покупателем, как правило, выдвигаются определенные условия, отражающие интерес продавца. Для определения рыночной стоимости оценщик должен учитывать интересы типичных сторон сделки, а именно с типичной мотивацией, типичным финансированием. В противном случае, исходя из приведенного определения, стоимость, скорее, отвечает понятию не рыночной, а инвестиционной стоимости.

Следующая часть нормативной дефиниции – «...после проведения соответствующего маркетинга». Маркетинг может быть проведен в различные сроки. Это зависит от организации маркетинговой деятельности у конкретного покупателя и продавца. Для оценщика в данном случае важен достаточно долгий срок экспозиции, который позволяет в том числе осуществить соответствующий маркетинг и отнести оцениваемую стоимость к рыночной.

И последняя составляющая нормативного определения рыночной стоимости – «...при условии, что каждая из сторон действовала со знанием дела, рассудительно и без принуждения». Из этого признака не ясно, в чем может проявляться фактор принуждения. Это важно, потому что наличие данного ограничения может привести к другому виду стоимости.

Приведенный перечень существенных признаков необходим для того, чтобы идентифицировать вид стоимости предприятия с определенным видом стоимости, приведенным в нормативном документе. Если хотя бы один из признаков рыночной стоимости не совпадает с приведенными в данной дефиниции, то необходимо определять другой вид стоимости, нерыночную стоимость. Анализ каждого из признаков показывает некорректность приведенного определения. Кроме анализа каждого признака в отдельности, необходимо проверить перечень указанных признаков на их полноту. Так, в п.13 [1] указано, что при определении рыноч-

ной стоимости необходимо соблюдать принцип наиболее эффективного использования.

Таким образом, исходя из приведенного критического анализа, можно предложить два варианта определения рыночной стоимости: полная, учитывающая все существенные признаки, и сокращенный вариант. Полный вариант определения: «рыночная стоимость – вероятная сумма в денежном выражении, по которой возможно отчуждение объекта, при его наиболее эффективном использовании на конкурентном рынке подобного имущества, на определенную дату, между типичным продавцом и типичным покупателем, при типичном финансировании и достаточно длительном сроке экспозиции, позволяющем провести соответствующий маркетинг, при условии, что каждая из сторон действует рассудительно, со знанием дела, без принуждения». Сокращенный вариант определения рыночной стоимости, отвечающий формально-логическим требования, может иметь следующий вид: «рыночная стоимость – стоимость объекта оценки в денежном выражении, которая отвечает всем существенным признакам типичных условий отчуждения на свободном конкурентном рынке».

Предлагаемое определение понятия рыночной стоимости, построенное на четких формально-логических требованиях, позволяет провести анализ корректности применения данного понятия в случаях, не отвечающих рыночным условиям, например при оценке предприятия в целях приватизации путем выкупа.

Выводы. Таким образом, в завершение целесообразно отметить следующее:

1. Корректное и логически грамотное определение понятия в оценочной деятельности является важным источником в разрешении задач, поставленных оценщику.

2. При формировании определения понятия в оценочной практике необходимо в полной мере соблюдать формально-логические правила.

3. При проведении оценки предприятия, связанной с использованием определений понятий, оценщику необходимо, как правило, выявлять и учитывать цель оценки и строго учитывать все существенные признаки, отражающие нормативную дефиницию.

4. В случае существенного различия между определением понятия, приведенного в нормативном документе, с определением, отражающим объект и предмет оценки, это необходимо отразить в полученных выводах.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Постанова Кабінету Міністрів України «Про затвердження Національного стандарту № 1 «Загальні засади оцінки майна і майнових прав» від 10 вересня 2003 р. № 1440 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1440-2003-%D0%BF.
2. Гетманова А.Д. Логика. – М.: Омега-Л, 2007. – 480 с.
3. Ивин А.А. Логика: учебное пособие [2-е изд.]. – М.: Знание, 1998. – 142 с.
4. Дюрягин И.Я. Язык закона / Под ред. А.С. Пиголкина. – М.: Юридическая литература, 1990. – 200 с.

УДК 658+37.03+159.9

Ситник Й.С.
кандидат економічних наук, доцент, докторант
Національного університету «Львівська політехніка»

ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ У ПРОЦЕСІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІДПРИЄМСТВ

AN EVOLUTION OF THEORETICAL BASES IS IN THE PROCESS OF INTELLECTUALIZATION OF THE SYSTEMS OF MANAGEMENT OF ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні питання формування концепції інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. Обґрунтовано й уточнено термінологічний апарат та сутність і зміст таких категорій, як «система», «система менеджменту», «структура системи менеджменту».

Ключові слова: система, елементи, інтелектуалізація, структура системи менеджменту.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические вопросы формирования концепции интеллектуализации систем менеджмента предприятий. Обоснованы и уточнены терминологический аппарат и сущность и содержание таких категорий, как «система», «система менеджмента», «структура системы менеджмента».

Ключевые слова: система, элементы, интеллектуализация, структура системы менеджмента.

ANNOTATION

In the article investigational theoretical questions of forming of conception of intellectualization of the systems of management of enterprises. Grounded and terminology is specified vehicle and essence and maintenance of such categories as a «system», «management system», «structure of the management system».

Keywords: system, elements, intellectualization, structure of the management system.

Постановка проблеми. Становлення ефективної системи менеджменту підприємств у контексті еволюції сучасної управлінської думки крізь призму знаннєвої, інформаційної, нематеріальної, інтелектуальної та інших парадигм є важливим завданням науки і практики в умовах сьогодення. Однією із підвалин у формуванні новітньої парадигми менеджменту пропонується концепція інтелектуалізації систем менеджменту підприємств. Розвиток зазначеної концепції передбачає теоретичне обґрунтування її складових елементів, серед яких виокремлено етапи процесу інтелектуалізації систем менеджменту. Наукова проблема обґрунтування технології та інструментарію процесу інтелектуалізації має теоретичні та прикладні аспекти, які пов'язані із формуванням понятійного апарату, розробленням алгоритмів та механізмів трансформування систем менеджменту підприємств під дією інтелектуальної складової.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Сутність понять «система», «система менеджменту», «структура системи менеджменту» та їхнє змістове наповнення досліджувалося багатьма науковцями, це: М. Чумаченко, Л. Федулова, О. Кузьмін, Г. Осовська, Б. Мізюк, А. Качинський, Г. Щокін, М. Лесечко та ін. Під терміном «система» автори зазвичай розуміють об'єднання компонентів та елементів в інтересах досягнення бажаної мети, а термін структура системи трактують як сукупність необхідних і достатніх для досягнення цілей відношень між її елементами. Водночас не повністю вивченими є питання впливу тенденцій і процесів інтелектуалізації суспільства, економіки та менеджменту підприємств на формування систем і структури менеджменту та динаміки взаємозв'язків їхніх елементів.

Метою дослідження є розгляд теоретичних підходів щодо розроблення концепції інтелектуалізації систем менеджменту підприємств, зокрема обґрунтування й уточнення термінологічного апарату та сутності й змісту таких категорій, як «система», «система менеджменту», «структура системи менеджменту».

Виклад основного матеріалу. Відомо, що кожна система є сукупністю взаємопов'язаних та взаємодіючих елементів, метою якої є досягнення певних цілей і, яка ґрунтується на принципах самоорганізування, синергії та розвитку [4], або являє сукупність взаємопов'язаних елементів, які об'єднані єдністю цілей та функціональною цілісністю, водночас властивість самої системи не зводиться до суми властивостей елементів [12, с. 13].

Будь-якому елементу властиві одна або декілька якостей, які визначають його місце у внутрішньому організуванні системи. Своє призначення елемент може виконувати лише тоді, коли він взаємодіятиме з іншими елементами системи. Отже, елемент завжди є структуроутворюючою частиною системи, ознакою її ієрархічності та обумовлює розв'язання таких завдань: 1) опис системи як такої; 2) опис цієї системи як елемента більш масштабної системи. З огляду на це, як зазначають автори [9; 12; 13], для будь-якої системи залишається справедливим розгляд ланцюга «надсистема–система–підсистема». Зазначені ланцюги у соціально-економічних системах розглядаються з різних позицій та масштабів ієрархії (табл. 1.1).

Таблиця 1.1

Окремі ланцюги соціально-економічних систем щодо їх ієрархічності

Надсистема	Система	Підсистема
Світова економіка	Національна економіка	Місцева економіка
Національна економіка	Промисловість	Корпорація
Корпорація	Підприємство	Цех
Підприємство	Управління персоналом	Менеджмент
Менеджмент	Керуюча система	Керівник
Система менеджменту	Процес менеджменту	Комунікації
Керуюча система	Конкретна функція	Загальна функція

Джерело: опрацьовано на основі [4; 13]

Наявність системи характеризують такі ознаки [4]:

– цілісність – сукупність елементів, що становлять певне ціле, яке має загальні властивості і власну поведінку;

– елементність – система як цілісний об'єкт складається із елементів, кожен з яких також може розглядатися як система і поділятися (містити інші елементи); межа поділу системи залежить від її масштабу і завдань її дослідження;

– ієрархічність – підпорядкування елементів системи, тобто кожна система є сукупністю елементів, пов'язаних відносинами підпорядкування;

– ізольованість – елементи системи і зв'язки між ними можна відокремити певною мірою від навколишнього середовища і розглядати їх ізольовано. Як правило, система взаємодіє із зовнішнім середовищем через входи і виходи;

– множинність – кожному елементу системи притаманні певний стан, властивості, поведінка, які відрізняються від стану, властивостей і поведінки інших елементів;

– цілеспрямованість існування – залежно від проблем, завдань, сфери існування елементи, що формують систему, мають свою мету, яка обумовлює їхню поведінку і спосіб існування;

– емерджентність (англ. emergence – виникнення, поява нового) – кожен елемент системи характеризується певними автономними властивостями. Емерджентність полягає у тому, що властивість системи як цілого не рівноцінна сумі властивостей її елементів. У системі з'являються нові властивості, характерні лише для неї як для цілого.

З огляду на свою складність, система володіє певними властивостями, а саме:

– система прагне зберегти свою структуру (ця властивість заснована на об'єктивному законі організації – законі самозбереження);

– система має потребу в управлінні (існує набір потреб людини, групи, підрозділу, великого соціуму);

– у системі формуються складні зв'язки, залежно від індивідуальних властивостей її елементів і підсистем (система може мати властивості не властивих їй елементів, і може не мати властивостей своїх елементів);

– кожна система має вхідний вплив, систему перероблення (оброблення), кінцеві результати (вихід) і зворотний зв'язок;

– на вході система зазнає впливу з боку середовища, а через вихід вона впливає на зовнішнє середовище.

Отже, система – це об'єднання компонентів та елементів в інтересах досягнення бажаної мети. Складовими частинами системи є керуюча і керована підсистеми, зовнішнє середовище, вхід, процес перетворення, вихід, канали зв'язку, а її елементами є порядок здійснення операцій (технологія), устаткування, структури і люди [10, с. 15].

Елементи та складові різних систем відрізняються за кількістю, розмірами, властивостями, але не за своїм призначенням, тобто роллю, яку вони покликані відігравати в будові системи. Якщо система є досить великою і складається з підсистем (відповідно до принципу ієрархічності), а кожна підсистема також складається зі своїх підсистем, мабуть, можна дійти до таких дрібних частин системи, що уже не є підсистемами. Тому в ієрархії підсистем складники системи існують на найнижньому рівні.

Функціонування системи як єдиного цілого забезпечується зв'язками між її елементами. Відомі три типи таких зв'язків [10, с. 12]:

– функціонально необхідні – за їх допомогою формуються відносини, визначені для даної системи (наприклад, соціально-економічні): відносини управління, підпорядкованості, соціальні відносини;

– синергічні (спільної дії) – при спільних діях деяких частин елементів системи вони забезпечують збільшення загального ефекту цих дій до величини, що перевищує суму ефектів від тих частин, що діють незалежно;

– надлишкові – зайві чи суперечливі.

Перенесення акценту у процесі трансформації менеджменту на обґрунтування інтелектуалізаційних процесів потребує більш пильної уваги до таких понять, як «структура», «функції» та «зв'язки» систем менеджменту підприємств, та погляду на ці терміни крізь призму найважливішої складової цієї системи – людини.

Зазначений категорійний апарат розглянемо з використанням методології системного підходу. Один із перших науковців України, що застосовував методологію системного підходу, – академік М. Чумаченко – ототожнює поняття «структура» і «склад» системи, окреслюючи їх через такі базові принципи, як наявність спільної мети; взаємопов'язані елементи, що утворюють внутрішню структуру системи; існування у зовнішньому оточенні, яке поряд з внутрішніми елементами створює обмеження системи; наявність певних

ресурсів, які забезпечують її функціонування; керуючий центр, що забезпечує рух системи до визначеної мети [16, с. 112].

Б. Мізюк акцентує увагу на взаємопов'язаності елементів системи як ключовій для поняття «структура системи», зазначаючи: «Структура є поняттям абстрактним, бо якщо розглядати елементи як первинне відношення у системі, то структура представляє відношення відношень» [8, с. 38].

Згідно з працею колективу авторів [7, с. 20] поняття «структура» тлумачиться як «... побудова, сукупність співвідношень, часток елементів, з яких формується визначена економічна цілісність. У той же час структура відображає розміщення елементів і характер їх взаємовідносин і особливостей, а також це результат руху елементів системи та наслідок їх організації і впорядкування».

На думку М. Лесечко, «...сукупність необхідних і достатніх для досягнення цілей відношень між елементами називається структурою системи», водночас «...модель структури системи відображає зв'язки між компонентами моделі її складу (із яких частин (підсистем і елементів) складається система)» [5, с. 81].

Аналогічної позиції дотримується й А. Качинський, окреслюючи систему S (t), що функціонує у зовнішньому середовищі V (t), як множину об'єктів S (t) = X (t), V (t), Σ (t), F (t)), утворену з сукупності внутрішніх елементів X (t), які пов'язані між собою і зовнішнім середовищем V (t) сукупністю зв'язків Σ (t), що змінюються у часі відповідно до множини функцій F (t). Де множина елементів X (t) = {X1 (t), X2 (t), ... Xn (t)} називається складом системи S (t), а структура системи S позначається як: Σ (t) = {Σl (t), Σ2 (t), ... ΣI (t)}, де 1 – кількість зв'язків, що утворюють структуру системи [3, с. 36], або, у змістовному викладі, «...порядок розташування елементів у реальних системах їх взаємодія, а також її приведення у потрібний стан у процесі цілеспрямованої діяльності знаходить своє відображення у такому понятті, як структура системи» [3, с. 30; 2, с. 41].

Динамічне трактування цього поняття розглядається також у теоретичних положеннях економічної кібернетики: «Структура – сукупність елементів і зв'язків між ними, що утворюють систему.... У структурі системи істотну роль відіграють зв'язки,... змінюючи зв'язки при збереженні елементів, можна отримати іншу систему, яка володіє іншими властивостями або реалізує інший закон функціонування» [6, с. 329].

В управлінському аспекті під структурою розуміють логічний взаємозв'язок рівнів управління і функціональної діяльності, що спрямована на ефективне досягнення поставлених цілей [1, с. 132].

Варто зауважити, що певна нечіткість окреслення поняття «структура» пов'язана з різними підходами до трактування категорії «система менеджменту». Так, Г. Щокін розглядає систему управління як форму реалізації взаємодії та розвитку відносин управління, виражених у законах і принципах менеджменту, а також у меті, функціях, структурі, методах і процесі управління, яка складається з таких компонентів [17; 18]:

– механізм управління – сукупність цілей, принципів, методів, прийомів, форм і стимулів менеджменту, взаємозалежний вплив яких забезпечує найбільш ефективний розвиток організації;

– об'єкт управління – комплекс діяльності людей, виділений із соціального середовища чи підприємство, або як особлива функція, що вимагає спеціального механізму управління (наприклад, управління фінансами, збутом, персоналом тощо);

– функції управління – особливі види діяльності, що виражають напрями або стадії здійснення цілеспрямованого впливу на зв'язки й відносини людей у процесі функціонування підприємства й управління ним;

– організаційна структура, що відображає склад і співпідпорядкованість різних елементів, ланок і щаблів управління, які функціонують для досягнення певної мети;

– кадри управління – працівники, які здійснюють функції управління або сприяють їхньому здійсненню, тобто професійно беруть участь у процесі управління і входять в апарат управління;

– процес управління – вплив органів і кадрів управління на об'єкт управління за допомогою обраних методів для досягнення запланованих цілей.

Значно ширший набір елементів, що входять до системи управління, яка складається із чотирьох підсистем наповнених основними елементами: методології (цілі і завдання; принципи, закони і закономірності; методи управління; функції управління), структури управління (функціональні структури; схема організаційних відносин; організаційні структури; структура персоналу), процесу управління (технологія управління; комунікації; схема управління; інформаційне забезпечення), і техніки управління (комп'ютерні мережі і оргтехніка; офісні меблі; ланки зв'язку, Інтернет; система документообігу), запропоновано Л. Федуловою [14]

Отож, у контексті нашого дослідження щодо інтелектуалізації будемо розуміти під ***системою менеджменту*** тонке динамічне утворення процесів і явищ, де множина внутрішніх елементів залежить від рівня інтелектуального капіталу підприємства, а кількість зв'язків, що утворюють структуру системи, залежить від множини виконуваних функцій, стану зовнішнього середовища та часових обмежень, спрямованих на здійснення управлінських дій, виражених у методології, структурі та процесі управління.

З огляду на це, ***структуру системи менеджменту*** розглядатимемо як сукупність динамічних, адекватних рівню розвитку інтелектуального капіталу взаємозв'язків між елементами систем менеджменту підприємств, що забезпечує зміну її основних властивостей задля досягнення конкурентних переваг при різноманітних зовнішніх чи внутрішніх впливах.

Оскільки інтелектуальний капітал у структурі систем менеджменту при формуванні управлінської дії тісно взаємодіє з іншими елементами (ресурсами) системи, пропонуємо усі складові систем менеджменту поділити на дві основні групи:

1. Традиційні управлінсько-економічні елементи (ресурси) систем менеджменту (матеріально-технологічні, грошові, інформаційні).

2. «Інтелектуальні елементи» (ресурси) систем менеджменту (людські, організаційні, методологічні тощо).

Зазначена систематизація елементів дозволить менеджерам мати уявлення про «архітектуру використовуваних ресурсів систем менеджменту» і роль кожного з них у процесі менеджменту та створення цінностей систем. Водночас формуватиметься розуміння того, що процес прийняття управлінського рішення, створення цінностей та вартості продукту підприємств є не просто процесом використання ресурсів, а їх трансформацією з одних форм в інші.

Врахування особливої дискретної змінної – часу – у процесі зміни систем менеджменту передбачає метод системної динаміки, основні принципи якого визначені Дж. Форрестером [15, с. 84] як:

– поведінка системи – наслідок прояву її структури і взаємозв'язку елементів;

– структура системи і характер взаємозв'язків між елементами, що визначають її поведінку, важливіші для розуміння поведінки системи, ніж якісні оцінки;

– стан системи та її структура є причинами змін, а не її результатом;

– проблеми виникають всередині системи, а не за її межами;

– вивчити систему – значить окреслити її структуру і встановити відношення між елементами;

– визначальне значення у поведінці системи має взаємозв'язок контурів зворотного зв'язку у її структурі;

– рівні та темпи є необхідними і достатніми змінними для опису будь-якої динамічної системи;

– побудова системно-динамічних моделей повинна спиратися на принципи «безпосередньої верифікації» або валідності (придатності);

– при вивченні системи важливо концентрувати увагу на дієвості політик, а не на отриманні точних кількісних оцінок.

Тому структура систем менеджменту, якісний та кількісний склад її елементів і взаємозв'язки між ними є першопричиною як статистичного стану, так і динамічного розвитку у майбутньому. Зростання ролі інтелектуального капіталу безумовно позначиться на складі елементів у процесі інтелектуалізації систем менеджменту та стане запорукою формування принципово нових, нетипових зв'язків між ними без нашарування посередницьких утворень, спричинить структурні зрушення в системах менеджменту підприємств. Адже, як зазначають науковці, «властивості об'єкта як цілісної системи визначаються не тільки і не стільки підсумуванням властивостей його окремих елементів, скільки властивостями його структури, особливими системоутворюючими, інтегрованими зв'язками об'єкта, що вивчається» [11, с. 24].

На нашу думку, структурні зрушення в системі менеджменту підприємств – це процес трансформації механізму прийняття управлінських рішень на рівні підприємств, що передбачає: зміни у процесі менеджменту; структурі персоналу; еволюцію організаційної структури підприємств; зрушення у вертикальній та горизонтальній структурі управління підприємствами; зміни у доборі кадрів; зв'язках із зовнішнім середовищем; інформаційному забезпеченні; поділі праці; процесі формування інтелектуального капіталу та управлінні персоналом.

Висновки. У проведеному дослідженні проаналізовано категорійний апарат пов'язаний із розробленням концепції інтелектуалізації систем менеджменту підприємств з використанням методології системного підходу. Обґрунтовано й уточнено сутність і зміст таких категорій, як «система», «система менеджменту», «структура системи менеджменту». Моделювання типової структури системи менеджменту підприємства (організації) у процесі її інтелектуалізації визначатиме напрями подальших досліджень.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дідковська Л.Г., Гордієнко П.Л. Менеджмент: навчальний посібник. – К.: Алерта, КНТ, 2007. – 516 с.
2. Економічна безпека держави / За загальною редакцією д.е.н., проф., члена-кореспондента НАН України О.С. Власюка, д.е.н., проф. А.І. Мокія. – Львів: Апріорі, 2013. – 836 с.
3. Качинський А.Б. Безпека, загрози і ризик: наукові концепції та математичні методи [Текст] / А.Б. Качинський. – К., 2003. – 472 с.
4. Кузьмін О.Є., Мельник О.Г. Основи менеджменту: підручник. Вид. 2-ге, випр., доп. – К.: Академвидав, 2007. – 464 с.
5. Лесечко М.Д. Основи системного підходу: теорія, методологія, практика: навчальний посібник [Текст] / М.Д. Лесечко. – Львів: ЛІДУ УАДУ, 2002. – 300 с.
6. Милев А.В. Экономическая кибернетика [Текст] / А.В. Милев, В.Н. Тимохин, Г.А. Черноус. – Донецк: ДонНУ, TEMPUS TASIS, 2004. – С. 313-418.
7. Мингалева Ж.А. Структурные преобразования в экономике переходного периода: учебное пособие [Текст] / [Ж.А. Мин-

галева, Ю.К. Перский, С.А. Замараев / общ. ред. Ю. Перский]. – Пермь, 2003. – 330 с.
8. Мізюк Б.М. Системне управління: монографія [Текст] / Б.М. Мізюк. – Львів: Вид-во Львів. комерц. акад., 2004. – 388 с.
9. Мотышина М.С. Исследование системы управления и системный анализ: Методические и прикладные аспекты: уч. пособ. / М.С. Матышина. – СПб.: Изд-во СПбГУЭФ, 2002. – 116 с.
10. Осовська Г.В., Осовський О.А. Менеджмент організацій: навчальний посібник. – К.: Кондор, 2007. – 676 с.
11. Попов С.А. Стратегическое управление: модульная программа для менеджеров [Текст] / С.А. Попов. – М.: Инфра-М, 2000. – 220 с.
12. Прангишвили И.В. Системный подход и общесистемные закономерности / И.В. Прангишвили. – М.: СИНТЕГ, 2002. – 627 с.
13. Семенча І.Є. Інтелектуальний аналіз менеджменту систем: монографія / І.Є. Семенча, К.Ф. Ковальчук. – Дніпропетровськ: Біла К.О., 2011. – 132 с.
14. Федулова Л.І. Менеджмент організацій: підручник. – Київ: Либідь, 2004. – 448 с.
15. Форрестер Д. Мировая динамика [Текст] / Д. Форрестер; [пер. с англ.]. – М.: ООО «Издательство АСТ»; СПб.: Fantastica, 2003. – 379 с.
16. Чумаченко Н.Г. Теория управленческих решений: учебн. пособие для вузов [Текст] / Н.Г. Чумаченко, Р.И. Заботина. – К.: Вища школа, Главное издательство, 1981. – 248 с.
17. Щёкин Г. Основы кадрового менеджмента: учебник. – К., 2004.
18. Щокін Г. Закони організації // Персонал. – 2005. – № 11.

УДК 631.001.895:339.564

Скромна А.В.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Габак О.В.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ ЇХНЬОГО ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ

STIMULATION OF INNOVATIVE ACTIVITY IN AGRICULTURAL ENTERPRISES AS FACTOR OF STRENGTHENING OF THEM EXPORT POTENTIAL

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто фактори стимулювання інноваційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах як фактор посилення їхнього експортного потенціалу. Визначено зовнішні та внутрішні фактори, які впливають на інноваційну діяльність, та бар'єри, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств. Запропоновані заходи стимулювання інноваційної діяльності та посилення експортного потенціалу підприємств.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, експорт, експортна діяльність, експортний потенціал.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено факторы стимулирования инновационной деятельности в сельскохозяйственных предприятиях как фактор усиления их экспортного потенциала. Определены внешние и внутренние факторы, которые влияют на инновационную деятельность, и барьеры, которые сдерживают инновационную деятельность отечественных предприятий. Предложены мероприятия стимулирования инновационной деятельности и усиления экспортного потенциала предприятий.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, экспорт, экспортная деятельность, экспортный потенциал.

ANNOTATION

This article describes factors stimulating innovation in agricultural enterprises as a factor of increasing their export potential. Identified external and internal factors influencing innovation activity and the barriers to innovative activity of domestic enterprises. Proposed measures to stimulate innovation activities and strengthening the export potential of enterprises.

Keywords: innovation, innovative activity, export, export activity, export potential.

Постановка проблеми. Науково-технічний прогрес, основою якого є інноваційна діяльність, перетворюється на вирішальний фактор соціально-економічного розвитку України і відіграє провідну роль у вирішенні економічних, екологічних, соціальних та культурних завдань. Недооцінювання його загрожує швидкою втратою позицій на світовому ринку, спадом виробництва, банкрутством підприємств та переходом виробничих проблем у соціально-економічні й політичні. Проте майже в усіх регіонах і галузях нашої країни відстежується тенденція поступового зниження інноваційної активності.

Експортна діяльність є необхідною для сільськогосподарських підприємств. За допомогою експорту підприємство намагається задіяти вільні виробничі потужності або розширити поле своєї діяльності (збільшити посівні площі, наростити поголів'я тварин) за рахунок тих галузей, продукція яких має попит за кордоном.

Постійний інноваційний розвиток сільськогосподарських підприємств є гарантом збільшення конкурентних переваг даного підприємства у ринкових умовах. Трудовий колектив підприємства є ключовим елементом у реалізації та постійному вдосконаленню інноваційного розвитку підприємства. Тому побудова ефективного механізму стимулювання інноваційної діяльності на підприємстві залишається актуальною проблемою української економіки.

Отже, посилення експортного потенціалу залежить від його інноваційної діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тематику дослідження різноманітних інструментів сприяння інноваційній діяльності в сільськогосподарських підприємствах розкривають у своїх працях багато науковців та дослідників. Серед них варто виділити таких вітчизняних та зарубіжних авторів, як Ф. Дитрих, О. Кузьмін, Н. Чухрай, Р. Патора, Е. Арнольд, Б. Ашейм, С. Ілляшенко, О. Станіславик, М. Бецля, Т. Зіма, С. Кортум, К. Мужин, А. Персценяк, Т. Залега та ін. У своїх працях ці автори розкривають найпоширеніші підходи до стимулювання, заохочення та підтримання інноваційної діяльності у провідних сільськогосподарських підприємствах.

Виклад не вирішених раніше частини загальної проблеми. Інноваційна діяльність забезпечує збільшення виробництва конкурентоспроможної продукції та зміцнює експортний потенціал сільськогосподарських підприємств. Відтак, необхідним є подальше дослідження механізмів стимулювання інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств з метою активізації їхнього експортного потенціалу.

Постановка завдання. Основною метою статті є дослідження інноваційної діяльності в сільськогосподарських підприємствах та

визначення факторів посилення їх експортного потенціалу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Стимулювання інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств ми розуміємо як процес зовнішнього впливу на інтереси підприємств – суб'єктів господарювання та їхніх працівників, інших учасників інноваційного процесу, передусім суб'єктів фінансування інновацій, для появи у них спонукального мотиву у здійсненні інноваційної діяльності та підвищенні її ефективності. Нині інноваційна активність українських підприємств поступово зростає, але занадто повільними темпами, що не додає плюсів у інноваційному розвитку країни в цілому.

Позитивні перспективи розвитку вітчизняних сільськогосподаських підприємств на сучасному етапі безпосередньо залежать від притоку капіталу на оновлення виробничої бази і запровадження передових технологій та ґрунтуються здебільшого на досягненнях науково-технологічно-технічного прогресу, визначальна роль у якому належить розвитку науки, прискоренню інноваційної діяльності.

Формування конкурентоспроможного експортного потенціалу безпосередньо залежить від рівня розвитку науково-інноваційної сфери країни та її впливу на технологічний стан та динаміку оновлення виробництва. В Україні недостатньо розвинуті приватний сектор підприємницької діяльності, фондовий ринок та іноземний капітал [5].

Експортний потенціал сформульовано як сукупність ресурсів, які експортують українські суб'єкти зовнішньоекономічної діяльності іноземним суб'єктам. Стосовно сільськогосподарської продукції експортний потенціал визначається як обсяг продукції, який відповідає світовим вимогам та стандартам і може бути виділений із валового продукту аграрного сектора для задоволення попиту зовнішнього продовольчого ринку з максимальною користю для країни. Конкурентоспроможний експортний потенціал може бути сформований здебільшого на підґрунті інноваційної діяльності.

Інноваційна діяльність сільськогосподарських підприємств України зазнала негативних змін, які обумовлені впливом зовнішніх та внутрішніх факторів. До зовнішніх факторів варто віднести [1]:

– економічні (системна криза в державі, інфляція, великі норми оподаткування, розрив економічних зв'язків, відсутність державного фінансування);

– політичні (нестабільність, несвоєчасність прийняття відповідних нормативних актів);

– юридичні (недосконалість законодавчої бази, відсутність необхідних і дійових правових і нормативних актів щодо регулювання інноваційної діяльності);

– науково-технічні (недосконалість науково-технічної політики держави, недостатність досвіду з питання купівлі-продажу ліцензій, несприятливий інноваційно-інвестиційний клімат, відсутність ефективної системи заохочення вітчизняного науковця та винахідника);

– соціальні (низький рівень життя, тенденція до зниження чисельності населення, відплив кадрів, старіння нації, зниження рівня кваліфікації через еміграцію фахівців до інших країн та перехід до більш перспективних сфер, що надають можливість вищого заробітку).

До внутрішніх факторів, які вплинули на інноваційну діяльність, варто віднести:

– скорочення показників зняття з виробництва застарілих видів техніки та введення в дію механізованих та автоматизованих ліній;

– недостатній обсяг проведених маркетингових досліджень;

– відсутність належного заохочення винахідника і раціоналізатора;

– низький рівень інноваційної культури тощо.

Усе це – наслідок недосконалості та відсутності ефективної системи стимулювання інноваційної діяльності підприємства взагалі.

За даними обстеження, проведеного Держкомстатом, бар'єрами, що стримують інноваційну діяльність вітчизняних підприємств, є [6]:

– відсутність фінансування (на це вказали 86% респондентів);

– великі витрати (40%);

– відсутність коштів у замовника (40%);

– високі кредитні ставки (39%);

– недосконалість законодавства (32%);

– труднощі з сировиною і матеріалами (29%);

Таблиця 1

Інноваційна активність сільськогосподарських підприємств України

Рік	Питома вага підприємств, що займалися інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямами			
			дослідження і розробки	НДР	придбання нових технологій	придбання машин та обладнання, пов'язані з упровадженням інновацій
	%	млн грн				
2010	14,2	10850,9	986,5	793,6	192,9	7471,1
2011	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	7664,8
2012	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	4974,7
2013	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	5051,7
2014	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	10489,1

– високий економічний ризик (24%);
– відсутність попиту на продукцію (15%);
– недостатня інформація про ринки збуту (11%).

Наведені дані вказують на те, що здійснювати інновації вітчизняним сільськогосподарським підприємствам перешкоджають численні фактори, найвпливовішими з яких є фінансовий фактор, та фактори, взаємопов'язані зі співробітництвом та інформацією.

Нині законодавство України намагається стимулювати розвиток інноваційної економіки, що підтверджено відповідними указами Президента і постановами Уряду. В рамках виконання цього завдання передбачено не менше 25% коштів, отриманих від приватизації державного майна, спрямовувати на інноваційне інвестування державних підприємств і окремих господарських товариств (де частка держави не менше 50%). Ці ресурси необхідно спрямувати на:

– скорочення технологічних витрат виробництва, реалізацію енергозберігаючих технологій, екологічних програм;
– інноваційне оновлення матеріально-технічної бази підприємств;
– реалізацію проектів, спрямованих на впровадження у виробництво прогресивних науково-технічних розробок і технологій, освоєння випус- ку наукомістких видів продукції;
– розширення науково-дослідних робіт і підвищення наукоємності виробництва тощо [2].

Щодо сільськогосподарських підприємств інноваційний потенціал визначається, як економічна категорія, що відображає їхню здатність до інноваційного розвитку та характеризує можливості даної конкретної системи сприймати новітні досягнення науки і техніки, сорти рослин, породи тварин тощо і забезпечувати на цій основі постійне відтворення і технічне переозброєння виробництва, освоєння нових видів продукції, яка може задовольняти потреби споживачів.

Україна, і в тому числі Миколаївська область, є одним із експортерів продуктів харчування до таких країн, які мають менш сприятливі кліматичні умови для ведення сільського господарства та здійснення зовнішньоекономічної діяльності.

У структурі експорту продукції сільських господарств Миколаївської області найбільшу питому вагу за період 2012–2014 досліджувані роки займають саме зернові культури (пшениця, ячмінь, жито, кукурудза) із середнім показником 77,9% та насіння і плоди олійних культур (соняшник, соя, рапс) із середнім показником 15,1%.

Продукція сільського господарства є важливою складовою експортного потенціалу Миколаївської області. Основними аграрними підприємствами-експортерами Миколаївської області залишаються ТОВ СП «Нібулон», ТОВ «Сандора», ТОВ «Агро-Торг», ВАТ «Зелений Гай», ФГ «Владам», ПАТ «Коблево».

Україна лідирує за експортом соняшникової олії, адже, за даними Державної служби статистики, за січень-вересень 2015 р. сільгоспвиробники експортували 2,6 мільйона тонн олії. Дослідження свідчать, що основними видами продукції зерновиробництва, які експортуються аграрними підприємствами Миколаївської області, є пшениця, ячмінь та кукурудза. У 2014 році експорт даної продукції здійснювався більше ніж до 40 країн світу, основними з яких стали Єгипет, Саудівська Аравія, Туніс, Сирійська Арабська Республіка, Йорданія та Ефіопія.

Миколаївська область має достатній потенціал для нарощування обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, що підвищує експортний потенціал області, але фактичний стан впровадження інновацій у області не відповідає її потенційним можливостям.

Специфічні риси Миколаївської області, які визначають інноваційні можливості сільськогосподарських підприємств, такі [3]:

– вигідне географічне розташування області;
– розвинута транспортна інфраструктура;
– сприятливі природно-кліматичні умови;
– наявність основних ланок народногосподарського комплексу;
– наявність науково-дослідних центрів;
– розвинута зовнішньоекономічна діяльність підприємств регіону.

Також постерігається тенденція до скорочення кількості підприємств і організацій, сконцентрованих на новаторській науково-технічній діяльності, зменшується кількість винаходів, що свідчить про слабкість, інертність та неефективність інноваційної політики.

За допомогою інновацій можна досягти нового, якісного рівня виробництва, проте сільське господарство залишається найбільш консервативним до нововведень порівняно з іншими галузями. Основною метою інновацій у сільському господарстві є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва.

Для стимулювання інноваційної діяльності і посилення експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств пропонуємо:

– проведення структурних перетворень у галузевому та територіальному розміщенні виробництв;
– посилення координації роботи органів обласної влади;
– впровадження додаткових механізмів залучення інноваційного капіталу;
– формування позитивного іміджу регіону серед зарубіжних партнерів;
– встановлення нових довгострокових закордонних контактів.

За нинішніх умов для України особливо важливим є активізація інноваційних процесів, які здатні забезпечити потрібний розвиток аграрної економіки, отримати стабільний прибуток, сприяти нагромадженню капіталу

для розширення виробництва, що у свою чергу впливає на експортний потенціал сільськогосподарських підприємств.

Для активізації інноваційної діяльності сільськогосподарських підприємств необхідно розробити чітку послідовну політику, яка повинна здійснюватися на основі [4]:

– здійснення моніторингу інноваційної діяльності та інноваційних прогнозів основних напрямів освоєння науково-технічних досягнень у сільському господарстві на перспективу;

– впровадження інновацій, які підвищують ефективність виробництва і конкурентоспроможність продукції;

– створення системи комплексної підтримки інноваційної діяльності;

– розвитку інфраструктури інноваційного процесу;

– інформаційно-консультаційного забезпечення інноваційної діяльності товаровиробників;

– підтримці і розвитку науково-технічного потенціалу;

- сприяння розвитку інноваційного підприємництва;

- активізація співробітництва на державному і міжнародному рівнях усіх зацікавлених сторін інноваційного процесу.

Останнього часу особливе значення набуває економічне стимулювання інновацій у сільське господарство. Воно повинно охоплювати всі етапи інноваційного процесу: від зародження ідеї і проведення досліджень до освоєння його результатів виробництвом й отримання ефекту при задоволенні взаємного інтересу дослідників і сільськогосподарських товаровиробників.

Отже, інноваційний підхід дасть змогу підвищити ефективність інноваційної господарської діяльності сільськогосподарських підприємств, а отже, слугуватиме в досягненні стратегічних цілей аграрної сфери в цілому.

Висновки. Таким чином, інноваційна діяльність є невід'ємною частиною формування експортного потенціалу сільськогосподарських підприємств. Незважаючи на переваги інноваційної діяльності, нею займається незначна частка підприємств. За допомогою інновацій можна досягти нового, якісного рівня виробництва, проте сільське господарство залишається найбільш консервативним щодо нововведень порівняно з іншими галузями. Основною метою інновацій в сільському господарстві є забезпечення економічності та екологічності сільськогосподарського виробництва Стабілізація ситуації інноваційної діяльності залежить від злагодженої співпраці між усіма сторонами процесу – від державних органів управління до підприємств-замовників.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кобута И. Экономика экспорта пшеницы в Украине / И. Кобута, В. Жигадло, А. Сикачина (Исследование подготовлено для Продовольственной и сельскохозяйственной организации ООН). – 2012. – 57 с.
2. Дурицька Г.В. Формування стратегії ефективного розвитку зовнішньоекономічної діяльності підприємств / Г.В. Дурицька // Регіональна економіка. – 2013. – № 4. – С. 250-254.
3. Кваша С.М. Удосконалення аграрних зовнішньоекономічних відносин та особливості регулювання аграрного ринку в країнах ЄС / С.М. Кваша // Економіка АПК. – 2005. – № 4. – С. 18-23.
4. Шмаленко Я.В. Формування зовнішньоекономічної стратегії підприємства / Я.В. Шмаленко // Держава та регіони. – 2013. – № 3. – С. 270-277.
5. Сивачук О. Україна розширюватиме географію експорту соняшникової олії / О. Сивачук // Українські Національні Новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.unn.com.ua/ua/news/1008318-ukrayina rozshiryuvatime-geografiyu-eksportu-sonyashnikovoyi-oliyi/.
6. Головне управління статистики у Миколаївській області. Статистичні дані [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.mk.ukrstat.gov.ua.

УДК 37:658

Сощенко О.В.
студент
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ

INNOVATION IN DEVELOPMENT MANAGEMENT ENTERPRISES MARITIME ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні аспекти інноваційного менеджменту на підприємствах морегосподарського комплексу. Обґрунтовано основні етапи управління інноваційною діяльністю на підприємствах морегосподарського комплексу, з визначенням методів аналізу їх діяльності. Обґрунтовано шляхи реалізації і розвитку інноваційної діяльності на підприємствах морегосподарського комплексу. Визначено механізм управління інноваційними, процесами на підприємствах морегосподарського комплексу.

Ключові слова: інновації, інноваційний менеджмент, інноваційний процес, інноваційна стратегія, морегосподарський комплекс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические аспекты инновационного менеджмента на предприятиях морехозяйственного комплекса. Обоснованы основные этапы управления инновационной деятельностью на предприятиях морехозяйственного комплекса, с определением методов анализа их деятельности. Обоснованы пути реализации и развития инновационной деятельности на предприятиях морехозяйственного комплекса. Определен механизм управления инновационными, процессами на предприятиях морехозяйственного комплекса.

Ключевые слова: инновации, инновационный менеджмент, инновационный процесс, инновационная стратегия, морехозяйственный комплекс.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of innovation management in enterprises of marine economy. Grounded basic stages of innovation activities in enterprises of marine economy as determined by analysis of their activity. The ways of implementation and development of innovation in enterprises of marine economy. The mechanism of innovative, process at marine economy.

Keywords: innovation, innovation management, innovation process, innovation strategy, marine complex.

Постановка проблеми. Важливою передумовою розвитку економіки України є оптимальне використання її потенціалу, що є можливим за умови ефективного використання потужностей транспортного комплексу. Важливою складовою транспортної системи України є її морегосподарський комплекс. Для розвитку України як морської держави необхідно відродити національний флот та забезпечити ефективне функціонування портової галузі. Портова система забезпечує виконання експортно-імпортних операцій економічних суб'єктів та обслуговує транзитні вантажопотоки. Ефективна робота підприємств морського транспорту є підґрунтям для забезпечення соціально-економічного розвитку прибережних міст України.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Теоретико-методичні аспекти розвитку інноваційного менеджменту розкриваються в працях вітчизняних дослідників, а саме І.О. Іртищевої, Т.В. Стройко, О.М. Кібік, О.П. Подцерковного, Є.О. Бойко, Ю.З. Драпайло, В.О. Котлубай, Г.С. Трофименко, В.О. Зелік та ін. Але незважаючи на значні розробки у цьому напрямку, виникає потреба у більш детальному дослідженні розвитку інноваційного менеджменту на підприємствах вітчизняного морегосподарського комплексу.

Формування цілей статті. Метою статті є комплексне дослідження інноваційного менеджменту на підприємствах морегосподарського комплексу, з використанням світового досвіду та опрацювання вітчизняної практики в контексті законодавства та реалій функціонування в країні.

Виклад основного матеріалу досліджень. Перехід до ринку спрямовує підприємства легкої промисловості на переорієнтацію окремих видів діяльності у відповідності до ринкових умов і створення та впровадження нових видів інноваційної конкурентоспроможної продукції, впровадження досягнень науково-технічного прогресу, скорочення витрат виробництва, впровадження ринкових організаційних структур управління та відносин в колективах тощо. Тому перед підприємствами даної промисловості стоять завдання по розробці ефективного управління розробкою та впровадженням нового товару, ефективної організації роботи колективу, розробки та впровадження конкурентоспроможної продукції та забезпечення її виробництва за умови високої якості та низької собівартості.

Ефективність діяльності різних видів транспортних підприємств, серед яких провідну роль в Україні відіграють суб'єкти господарювання в морегосподарському комплексі, значною мірою визначає результати функціонування різних економічних суб'єктів, серед яких слід відзначити держави, суб'єкти господарювання, домогосподарства, тощо. Це означає, що, результати розвитку соціально-економічних систем морегосподарського комплексу обумовлюють рівень конкурентоспроможності національної соціально-економічної системи.

У межах кожної держави, у сформовано національний господарський комплекс, яким є

сукупність усіх організацій, установ, закладів і підприємств країни, які об'єднуються в одне ціле не лише спільною територією, але й тісними і постійними господарськими зв'язками. Національний господарський комплекс функціонує в умовах внутрішнього ринку. Відповідно можна визначити поняття «морегосподарський комплекс» як територіальне поєднання суб'єктів господарської діяльності галузі морського транспорту, суб'єктів інших галузей, незалежно від форм власності, з метою задоволення потреб населення та суспільного виробництва в продукції та послугах морського транспорту за допомогою використання природних, інтелектуально-професійних ресурсів і створених людиною засобів [1].

Розвинутий морегосподарський комплекс може стати одним із наріжних каменів нашої економічної незалежності і процвітання. Щоб це сталося потрібна системна, наполеглива і послідовна робота вчених, економістів, бізнесменів, спеціалістів галузі, працівників вищої і середньої спеціальної освіти.

Розвиток соціально-економічної системи будь-якого підприємства морегосподарського комплексу залежить від ефективних методів його управління, яке викликає якісні зміни в його економічній системі, сприяє загальному розвитку та розвитку окремих складових капіталу, корпоративної культури. Одним із ефективних методів управління на підприємствах морегосподарського комплексу є інноваційний менеджмент.

«Інноваційний менеджмент» (порівняно нове поняття в науково-управлінському середовищі) являє собою самостійну галузь управлінської науки та професіональної діяльності, яка спрямована на формування й забезпечення умов інноваційного розвитку будь-якої організації.

Інноваційний менеджмент у загальному вигляді — це складний механізм дії керуючої системи, яка створює для інноваційного процесу та інноваційної діяльності сприятливі умови й можливості для розвитку і досягнення ефективного результату [2]. Інноваційне управління створює умови як виживання, так і зростання господарських організацій, формування наукомістких галузей, що ведуть до корінних змін асортименту товарних ринків, зростання продуктивності праці, конкурентоспроможності підприємств, держави [3].

Організація інноваційних процесів суттєво залежить від стану розвитку науки, техніки і виробництва, адже нині, в умовах науково-технічної революції, ні техніка, ні виробництво не можуть розвиватися і вдосконалюватися без здійснення наукових досліджень і розробок. У свою чергу розвиток науки без досконалої техніки (вимірювальної, експериментальної) теж неможливий. Для України проблема розвитку інноваційної діяльності є надзвичайно актуальною, тому що проблема підвищення ефективності виробництва стоїть перед кожною підприємницькою структурою, оскільки переважна їх більшість утворена в процесі приватизації на базі колишніх державних підприємств. Слід зазначити, що майже всі підприємства працюють на застарілому обладнанні, а технології, котрі використовують у базових галузях, залишились на рівні досягнень науково-технічного прогресу 50-60-х років. Це свідчить, що інноваційний розвиток вітчизняних підприємство перебуває на низькому рівні. Проте варто наголосити, що це стане можливим за умов пожвавлення інноваційної діяльності на всіх рівнях економічної системи бо не секрет, що нині приватизовані і державні підприємства працюють неефективно.

Управління інноваційною діяльністю на підприємствах море господарського комплексу, повинен передбачати:

– розроблення інноваційних цілей розвитку;
– створення системи інноваційних стратегій;
– аналіз зовнішнього середовища з урахуванням невизначеності та ризику;
– аналіз інноваційного потенціалу фірми;
– оцінку ситуації на ринку;
– пошук інноваційних ідей, ліцензій, ноу-хау;
– прогноз ситуації на ринку;
– формування інноваційного та інвестиційного портфеля, розроблення проектів;
– планування та організацію наукових розробок, їх упровадження у виробництво;
– удосконалення організаційних структур управління;
– управління персоналом;
– оцінку ефективності інноваційної діяльності;
– процедуру прийняття управлінських рішень;
– вивчення ринкової кон'юнктури, інноваційної діяльності конкурентів;
– дослідження ринку для нових продуктів і технологій (ємність ринку, умови й еластичність попиту тощо);
– прогнозування діяльності, характеру та стадій життєвого циклу нової продукції (на цій підставі приймаються рішення про розміри виробничих потужностей, обсяги капіталовкладень);
– дослідження ресурсів, необхідних для проведення інноваційних процесів;
– аналіз ризиків інновацій, визначення методів їх мінімізації;
– розробку варіантів кооперації в науково-дослідній сфері з конкурентом;
– вибір організаційної форми створення, освоєння й розміщення на ринку нових товарів (моніторинг інноваційного проекту, внутрішній або зовнішній венчур);
– оцінку ефективності інвестиційного проекту;
– дослідження доцільності та планування найадекватнішої форми передавання технології в процесі створення, освоєння, розміщення на

ринку (ліцензії, трансфери, науково-технічне співробітництво).

Вибір напрямків інноваційного розвитку підприємства починається з постановлення цілей і завдань інноваційного розвитку в рамках обраної місії підприємства, аналізу внутрішніх та зовнішніх умов господарювання, пошуку ресурсів для інноваційної діяльності та ефективного їх розподілу, продовжується генеруванням альтернативних напрямів діяльності, їх оцінкою, ранжуванням за пріоритетністю впровадження і закінчується остаточним вибором. У цьому процесі використовуються такі методи аналізу:

1) SWOT-аналіз, який базується на визначенні та порівнянні ринкових можливостей і загроз із сильними і слабкими сторонами функціонування підприємства. Найбільш доцільний до реалізації є напрямок, де співпадають сильні сторони та ринкові можливості підприємства;

2) STP-аналіз, за допомогою якого визначають цільові сегменти ринку, на яких підприємство може у повній мірі реалізувати власні порівняльні переваги і нівелювати існуючі недоліки відносно конкурентів;

3) GAP-аналіз, який дає можливість на основі дослідження фактичних і потенційних потоків прибутку від реалізації різних видів продукції виділити прогалини ринку, які можна заповнити інноваційною продукцією;

4) стратегічна модель Портера, яка дозволяє підприємству виявити власні конкурентні переваги залежно від частки ринку, яку воно займає та рівня рентабельності окремих видів продукції та на підставі цього здійснити вибір інноваційного напряму розвитку;

5) матриця Бостонської консультативної групи, за допомогою якої, порівнюючи існуючі або прогнозовані частки охопленого ринку та темпи їх 39 зростання, підприємство для кожного з видів власної продукції оцінює їх ефективність та визначають варіанти подальшого інноваційного розвитку;

6) матриця «Мак Кінсі-Дженерал Електрик», на основі якої через а підставі порівняння привабливості фактичних чи потенційних ринків і конкурентоспроможності конкретних видів діяльності виділяють ті, де можна найбільш повно реалізувати інноваційних напрямок розвитку [4].

Ефективний розвиток інноваційного менеджменту на підприємствах море господарського комплексу, можливий при ефективній взаємодії морських транспортних і виробничих підприємств з органами місцевої влади, науковими та навчальними закладами регіону, але є ефективним інструментом реалізації планів глибоких перетворень морегосподарського комплексу, закладених в Морський доктрині Україні до 2035 року та Стратегії розвитку морських портів України. Дана взаємодія можлива лише завдяки розвитку морських кластерів.

Кластерний підхід до розвитку морської галузі передбачає формування взаємопов'язаних ланок морської та суміжних з нею галузей в межах регіону та країни, який забезпечує найбільші можливості інтеграції бізнесу, науки та влади задля прискорення науково-технічного прогресу, соціально-економічного та еколого-соціального розвитку регіону та його ефективної інтеграції у світовий економічний простір. Формування морегосподарського кластеру має забезпечити Україні входження до числа провідних світових гравців в морській індустрії, обумовить відродження морської галузі, яка є стратегічною, оскільки від стану та розвитку цієї галузі залежить економічна, екологічна, продовольча, транспортна, енергетична, військова безпека України [5].

Досвід провідних морських держав світу свідчить про перспективність кластерного підходу до відродження та розвитку морської галузі. Європейський Союз, Норвегія, США, Японія, Південна Корея, Китай створили спеціальні регуляторні умови для розвитку морської індустрії як єдиного комплексу (кластера) взаємообумовлених видів економічної діяльності [6].

Ефективність застосування інноваційного менеджменту розвиненими країнами світу підтверджують їх досягнення в інноваційній сфері. США сьогодні є лідерами у створенні та впровадженні інновацій. Про це свідчить кількість зареєстрованих патентів та витрати на R&D (Research and Development), а також кількість інноваційних старт-апів і розвиток венчурних компаній. Інші країни складають все серйознішу конкуренцію США, концентруючись на чотирьох складових, таких як покращення науки, популяризація інженерної та математичної освіти, залучення високоосвічених іммігрантів до розробок, збільшення державних витрат на дослідження та створення пільгової системи [7].

Існує декілька шляхів реалізації і розвитку інноваційної діяльності. До них відносять бізнес-інкубатори, технопарки, міжнародні спільні підприємства.

Отже, для створення механізму управління інноваційними, процесами на підприємствах морегосподарського комплексу повинна бути створена система інноваційного менеджменту. В цілому для вирішення проблеми формування теоретичного та практичного менеджменту варто врахувати такі моменти:

1. Активізація теоретичних досліджень у сфері інновацій та її сучасних концепцій для створення можливостей прогнозування перспектив довгострокового техніко-економічного розвитку суспільного виробництва, впливу на зміни у фазах ділових циклів.

2. Законодавчим органам при розробці стратегії розвитку інноваційних процесів на всіх рівнях економіки (зокрема при розробці механізму реалізації державної науково-технічної політики) спиратись на пошук найоптимальніших форм взаємовигідної співпраці регіональних організаційних структур управління інно-

ваційною діяльністю підприємств, що здатні до створення і адаптації інновацій.

3. На всіх рівнях формувати у сучасних менеджерів та бізнесменів філософію, підприємництва як основи підприємницької інноваційності, відповідної новим організаційним формам інноваційного бізнесу.

4. На державному рівні при розробці програми розвитку та підтримки підприємництва більше уваги приділяти формуванню вітчизняної системи інноваційного підприємництва як рівноправної його складової, сприяти формуванню відповідних організаційних структур, фінансового механізму та системи податкових пільг.

5. Зосередити увагу керівників вітчизняних підприємств на доцільності використання світового досвіду у фінансуванні інноваційних процесів, особливо тих інструментів, які б дозволяли оперативно залучати додаткові фінансові ресурси в необхідному обсязі з максимальним ефектом за мінімальною вартістю і на потрібний термін.

6. Об'єднати зусилля науковців, зацікавлених у створені моделі інноваційного менеджменту, для розробки його методології, заснованої на інтелектуальному продукті еволюції системи знань науки управління про методи впливу на людей в процесі інноваційної діяльності, а також розробки ефективної системи мотивації праці дослідників та розробників новинок, ноу-хау як динамічного елементу управління, пов'язаного з впливом на інтереси учасників процесу «дослідження — виробництво».

7. Особливо відповідальна роль відводиться організаціям та закладам освіти в цілісній системі інноваційної діяльності для максимального використання інтелекту персоналу в усіх напрямках економічного розвитку шляхом формування особистості сучасного інноваційного менеджера. Інноваційний менеджер в сучасних умовах повинен бути перш за все організатором інноваційного процесу, винахідником, підприємцем, який береться за реалізацію чужої ідеї, ініціює її практичне здійснення.

Висновки. Як переконує світова та українська практика, вміле використання всього потенціалу підприємства, раціональна організація та управління ним мають вирішальну роль, особливо в кризових умовах. Нині більшість українських підприємств усвідомила, що необхідні інноваційні, принципово нові методи управління персоналом та організацією в цілому.

Концептуальною основою забезпечення стабільності функціонування підприємств морегосподарського комплексу в умовах динамічного економічного середовища має стати науково обґрунтована інноваційна стратегія підприємства, яка б дала можливість розуміти під стратегією довгострокове планування, то інноваційна стратегія має відношення до всієї тривалості процесу – від досліджень, виробництва і збуту до використання. Вона визначає темп підвищення технологічного рівня і пов'язаних з ним затрат розумової праці. Досвід промислово розвинутих країн є взірцем того, як їх підприємства проводять інноваційну стратегію, збільшуючи обсяг виробництва, реалізації та прибутку, підвищуючи продуктивність праці, прискорюючи оборотність вкладеного капіталу, освоюючи і поставляючи на ринок якісно нові види продукції з метою підвищення норми прибутку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ ПИСОК:

1. Державна підтримка розвитку морегосподарського комплексу України (організаційні та правові аспекти): монографія / [О.М. Кібік, О.П. Подцерковний, Ю.З. Драпайло, В.О. Котлубай та ін.]; за ред. О.М. Кібік, О.П. Подцерковного. – Херсон: ФОП Грінь Д.С., 2014. – 442 с.
2. Іртищева І.О. Сучасний розвиток транспортної системи України / І.О. Іртищева, К.М. Корнієнко // Прикладна економіка – від теорії до практики: Матеріали І Всеукр. наук.-практ. конф. – Тернопіль, 15 жовтня 2015 р.: ТНЕУ, 2015. – С. 72-75.
3. Іртищева І.О. Особливості формування інвестиційного забезпечення галузі в контексті національної антикризової політики / Іртищева І.О., Стройко Т.В., Бойко Є.О. // Збірник наукових статей: «Менеджмент у XXI сторіччі: методологія і практика» – Полтава: видавець Шевченко Р.В., 2014. – С. 123-127.
4. Інноваційний розвиток підприємства. Навчальний посібник / За ред. П. П. Микитюка. – Тернопіль: ПП «Принтер Інформ», 2015. – 224 с.
5. Бойко Є.О. Необхідність створення морських кластерів в Україні / Є.О. Бойко // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2012. – № 8 (34). – С. 52-55.
6. Бойко Є.О. Трансформаційні процеси морегосподарського комплексу України: проблеми і механізми їх реалізації / Є.О. Бойко // Нова модель регіонального економічного зростання: науково-теоретичні проблеми і механізм реалізації: матеріали міжнар. наук.-практ. конф. 19 листопада 2015 р. – Вінниця: ТОВ «Ніланд-ЛТД», 2015. – С. 24-26.
7. Трофименко Г.С. Розвиток інноваційного менеджменту в Україні / Г.С. Трофименко, В.О. Зелік // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com/14_NPE_2015/Economics/15_192569.doc. htm

УДК [005.52:330.322]:664.013

Тарасевич А.П.
аспірант кафедри економіки підприємства
Одеського національного економічного університету

ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ВІТЧИЗНЯНОГО КОНДИТЕРСЬКОГО РИНКУ

THE SURVEY OF CURRENT CONDITION AND DYNAMICS OF BLIGHTY CONFECTIONERY MARKET

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються особливості, стан, структура та тенденції розвитку суб'єктів на ринку кондитерських виробів в умовах сучасної економіки. Проаналізовано сезонність у кондитерській галузі України та обсяг виробництва основних категорій кондитерських виробів у 2011–2014 рр. Проведено аналіз динаміки виробництва окремих видів промислової продукції за переліком продукції ЄС для статистики виробництва за 2011–2014 рр. Зроблено висновки з приводу смаків споживачів щодо марок кондитерських виробів. Окреслено основні проблеми розвитку вітчизняного кондитерського ринку.

Ключові слова: вітчизняний ринок кондитерської продукції, кондитерські підприємства, смаки споживачів, динаміка виробництва кондитерських виробів, частки ринку вітчизняних виробників.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются особенности, состояние, структура и тенденции развития субъектов на рынке кондитерских изделий в условиях современной экономики. Проанализированы сезонность в кондитерской отрасли Украины и объем производства основных категорий кондитерских изделий в 2011–2014 гг. Проведен анализ динамики производства отдельных видов промышленной продукции по перечню продукции ЕС для статистики производства за 2011–2014 гг. Сделаны выводы относительно вкусов потребителей отдельных марок кондитерских изделий. Определены основные проблемы развития отечественного кондитерского рынка.

Ключевые слова: отечественный рынок кондитерской продукции, кондитерские предприятия, вкусы потребителей, динамика производства кондитерских изделий, доли рынка отечественных производителей.

ANNOTATION

The peculiarities, condition, structure and trends of enterprises' development in confectionery products' market in condition of modern economy are considered in article.Seasonality and volume of main categories of confectionery products in Ukrainian confectionery industry in 2011–2014 years are analised. There are also explored the dynamics of certain types of industrial products' production in 2011–2014. Conclusions regarding the consumer tastes of individual brands of confectionery are done. The main problems of blighty confectionery market's development are determined.

Keywords: blighty market of confectionery products, confectionery companies, consumer tastes, dynamics of confectionery production, market share of domestic producers.

Постановка проблеми. Кондитерська галузь є однією із найрозвинутіших галузей у харчовій промисловості України, асортимент продукції якої охоплює практично всі групи кондитерських виробів. Цьому значно сприяє забезпеченість кондитерських підприємств власними сировинними ресурсами – борошном, цукром, молоком, тощо, а також досить високий попит на вироблену продукцію. Розвиток суб'єктів ринку кондитерських виробів в Україні відбувається в умовах мінливості зовнішнього середовища, що впливає на їхній стан. Трансформація економіки висуває нові вимоги до поведінки підприємств, змушуючи їх адаптуватися до постійного насичення ринку новими видами кондитерських виробів, мінливих смакових уподобань споживачів, посилення конкуренції на ринку тощо.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження діяльності вітчизняних підприємств кондитерської галузі висвітлювалися у працях С.В. Семенюка, О.С. Галушко, О.О. Мозгової, С.М. Заболотного, А.К. Суботіна, О.Б. Чернеги та інших. Ученими було теоретично обґрунтована необхідність дослідження ринку кондитерських виробів як важливий фактор розвитку економіки в цілому.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на наукові результати, отримані вченими, варто зауважити, що залишаються деякі аспекти, які потребують подальшого вивчення: аналіз загальних характеристик українських кондитерських підприємств, їх позиції на світовому кондитерському ринку, розробка комплексного соціально-економічного подходу до формування ефективного ринку, задоволення потреб населення в кондитерській продукції, що й зумовило вибір теми, мети та завдання статті.

Мета статті. Дослідження особливостей розвитку кондитерської галузі України, сучасного стану та тенденцій розвитку суб'єктів ринку кондитерських виробів, виявлення проблем та окреслення шляхів їх вирішення в рамках загальної концепції формування ефективного ринку кондитерських виробів України.

Виклад основного матеріалу. Виходячи з офіційної класифікації основних видів кондитерської продукції, всю кондитерську продукцію, вироблену в Україні, умовно можна поділити на три товарні групи: цукристі, борошняні та шоколадні вироби.

У загальній структурі виробництва кондитерської продукції лідером є виробництво за видом діяльності 10.71 (виробництво хліба та хлібобулочних виробів; виробництво борошняних кондитерських виробів нетривалого зберігання) (понад 50% усього випуску) (рис. 1).

Варто зазначити, що реалізація продукції кондитерської промисловості в Україні, за вийнятком борошняних виробів, характеризується яскраво вираженною сезонністю: пік продажів досягається в останні місяці року, що традиційно пов'язане з новорічними святами, а в перші місяці року відбувається спад реалізації, який можна пояснити зниженням споживацького інтересу до холодних солодощів (наприклад, морозива) та зменшенням пропозиції свіжих фруктів (рис. 2). При цьому найчутливішими до сезонних змін є цукерки та шоколад [1]. Менш чутливим до сезонності є печиво, споживання якого протягом року має тенденцію до зростання, який дещо уповільнюється наприкінці весни та у перші місяці року.

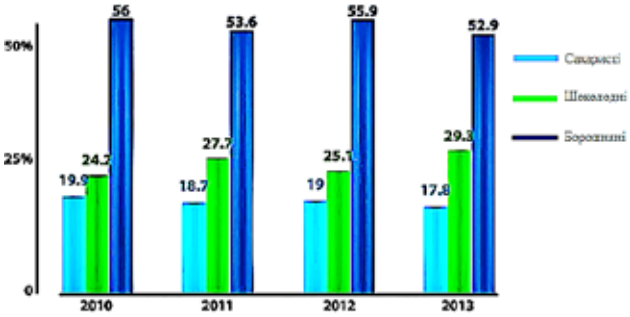


Рис. 1. Структура ринку кондитерських виробів в Україні, % (за даними Держкомстата України й оцінкою аналітичної групи PRO-CONSALTING)

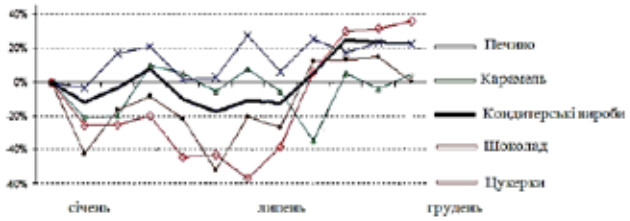


Рис. 2. Сезонність у кондитерській галузі України (за окремими видами продукції)

На фоні кризової ситуації в Україні, 2013, 2014 і перша половина 2015 р. для кондитерської галузі стали вкрай важкими. Найбільший спад показав сегмент цукристих кондитерських виробів у 2013 р. – на 10,8% порівняно з 2012 р. і склав 196,8 тис. т. Виробництво шоколадної продукції в 2013 р. знизилося на 5% порівняно з 2012 р. і у натуральному виразі склало 327,6 тис. т. Дещо менший спад показало виробництво у сегменті борошняних кондитерських виробів – на 0,1% і досягло 384,4 тис. т у 2013 р. (рис. 3).

Починаючи з першої половни 2014 р., спад у виробництві по трьом даним сегментам почав невпинно збільшуватися [2]. Так, лише за перше півріччя 2014 р. випуск продукції скоротився на 22%, що пояснюється рядом причин, серед яких можна відмітити подорожчення долара США, рост світових цін на какао-боби (40-60% від собівартості продукції у вітчизняній кондитерській промисловості складає іноземна сировина) та введення 5-10% мита на імпорт 100 товарних груп (серед яких харчова продукція, семена, добрива тощо), що, у свою чергу, привело до збільшення вартості готових виробів, які при незмінному рівні якості стають менш конкурентоспроможними на зовнішніх ринках. Зазначимо також і втрату російського ринку, Криму, введення ліцензій у Беларусії, ситуацію на Сході України, а також загальне зниження платоспроможності населення. За даними Держкомстату, українські споживачі значно скоротили загальне споживання солодощів, при цьому структура споживання залишилася незмінною – найбільшим попитом користуються цукерки (споживання яких «у коробках» щорічно скорочується на 5%, тоді як споживання цукерок «на вагу» щорічно збільшується приблизно на тий самий відсоток). На долю шоколадної плитки, споживання якої невпинно зростає, в загальній структурі реалізації припадає 15-20% у натуральному виразі і 20-25% у грошовому [3].

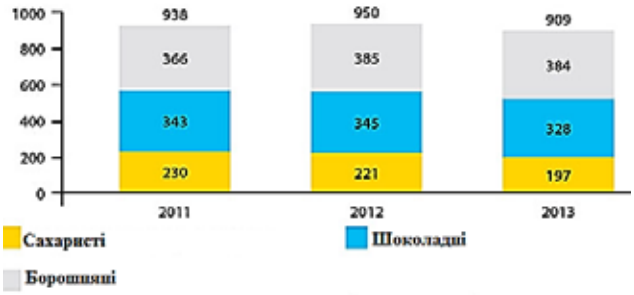


Рис. 3. Обсяг виробництва основних категорій кондитерських виробів у 2011–2013 рр., тис. т

Аналізуючи темпи приросту та зменшення виробництва деяких видів кондитерської продукції, бачимо, що виробництво пряників, печива і вафель за підсумками 2014 р. знизилося на 11,6% порівняно з 2013 р. і на 7,2% порівняно з 2011 р.; виробництво шоколаду та інших готових харчових продуктів зі вмістом какао у пакуваннях масою більше 2 кг знизилося на 5,8% порівнюючи з аналогічними показниками 2013 р. Значиний темп зниження за підсумками 2014 р. показало виробництво шоколаду та інших готових харчових продуктів з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках (падіння на 55,1% порівняно з 2011 р.), білий шоколад продемонстрував падіння на 39,4%. Чотирьох відсотковий темп зростання у 2014 р. показала підгрупа «вироби цукрові кондитерські інші». При цьому у 2012 р. темпи зниження виробництва по даній підгрупи складали 25,6% (табл. 1) [4]. Зауважимо, що шоколадний сегмент вітчизняного кондитерського ринку показував неухильне зростання починаючи з 2007 р. за усіма позиціями, окрім сегментів «білий шоколад» і «інші шоколадні вироби» (такі як фігурний шоколад, шоколадні «краплі», глазур у споживчому «форматі» тощо), що можна пояснити відсутностю популярності

їх виробництва серед великих кондитерських компаній. Практично єдиним в Україні виробником білого шоколаду залишається кондитерська компанія «Малбі» із шоколадною фабрикою «Rainford». Білим шоколадом в Україні займається і «Nestle», але на споживчий ринок попадають лише комбіновані молочно-білі плитки торгової марки «Світоч», які у статистичних звітах фігурують у категорії «Інші шоколадні».

В середині 2005 р. кількість виробників на кондитерському ринку України не перевищувала 500, в останній період загальне число підприємств галузі вийшло на показник 800 і варіюється близько цього значення.

Рентабельність продукції таких виробників може сягати 150%, але через невеликі обсяги виробництва істотного впливу на ринок вони не мають, працюючи з однією-двома торговельними точками і не виходячи поза межі свого регіону.

На українському ринку кондитерських товарів діють декілька великих світових концернів – американські *Western NIS Enterprise Fund* (концерн «А.В.К.»), *«Kraft Foods»* (ПАТ «Крафт Фудз Україна» – тростянецька кондитерська фабрика «Україна» з торговою маркою «Корона») і *Sigma Bleizer* (ПАТ «Полтавакондитер»); швейцарська *Nestle* (ПАТ Львівська кондитерська фірма «Світоч»), *Trilini International* (ПАТ кондитерська фабрика «Харків'янка»). Інші фабрики і компанії в більшості належать колективам підприємств і українським інвесторам. Це такі відомі підприємства і фірми, як кондитерська корпорація «Рошен», ПАТ ВО «Конті», концерн «Топ-транс» («Черкаська бісквітна фабрика» з торговою маркою «Світ Ласощів»). Далі до дюжини найкрупніших виробників кондитерської продукції входять: «Запорізький регіональний банк» («Запорізька кондитерська фабрика»), «Екотехніка» («Рівненська кондитерська фабрика»), російсько-український «Континіум Траст Компані» («Луцька кондитерська фабрика» і Чернівецька кондитерська фабрика «Буковинка») [3].

Станом на початок 2014 р. близько 50% солодкого сегменту в натуральному вираженні припадало на трьох українських виробників – корпорацію «Рошен» з часткою ринку 24,7%, компанію «Конті» з часткою ринку 12,9% і «А.В.К.» з часткою ринку 11,9%. Інші виробники значно відстають від лідерів: наприклад, на четвертій і п'ятій позиціях знаходяться «Бісквіт-Шоколад» і «Житомирські ласощі», що займають 4,9% і 3,9% ринку відповідно (рис. 4).

Досить серйозні позиції у сегменті шоколадних виробів також належать корпорації «Крафт Фудз», ПАТ «Львівська кондитерська фірма «Світоч», ПАТ»Полтавакондитер» та ін. [5].

Виручка деяких із перерахованих вище кондитерських підприємств станом на початок 2014 р. представлена на рисунку 5.

На рисунку 6 показано смакові переваги споживачів у кожному з трьох сегментів кондитерського ринку.

Таблиця 1

Виробництво окремих видів промислової продукції за переліком продукції ЄС для статистики виробництва (PRODCOM) за 2011–2014 рр.

Найменування продукції	Код продукції за НПП	Фактично вироблено продукції за 2011 рік, т.	Фактично вироблено продукції за 2012 рік, т.	Темп приросту, %	Фактично вироблено продукції за 2013 рік, т.	Темп приросту, %	Фактично вироблено продукції за 2014 рік, т.	Темп приросту, %
Пряники і вироби аналогічні; печиво солодке; вафлі	*15.81.12*	424507	440076	3,67	445790	1,3	393941	-11,6
Шоколад та ін. продукти харчові готові з вмістом какао, у пакуваннях масою більше 2 кг	*15.84.21*	16696	17519	4,93	19842	13,3	18685	-5,8
Шоколад та ін. продукти харчові готові з вмістом какао, в брикетах, пластинах чи плитках	*15.84.22*	341929	344647	0,79	322274	-6,49	144765	-55,1
Вироби кондитерські з цукру, включаючи білий шоколад, без вмісту какао	*15.84.23*	228614	220539	-3,53	201256	-8,7	182861	-9,1
Шоколад білий	*15.84.23.300*	1925	5092	164,52	2971	-41,7	1801	-39,4
Вироби, покриті цукром; вироби кондитерські з желе	*15.84.23.600*	47789	48874	2,27	43818	-10,3	38742	-11,6
Карамелі, цукерки варені, тофі і солодощі аналогічні	*15.84.23.750*	88778	85479	-3,72	108671	27,1	97486	-10,3
Драже	*15.84.23.800*	6626	9639	45,47	5083	-47,3	2900	-42,9
Вироби цукрові кондитерські інші	*15.84.23.900*	44773	33310	-25,60	36601	9,9	38078	4

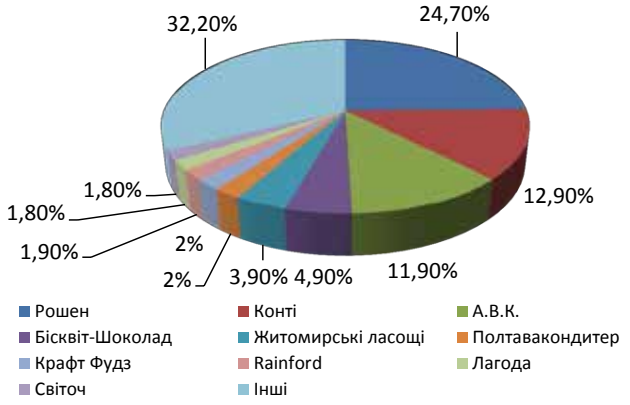


Рис. 4. Частки кондитерського ринку крупних вітчизняних виробників

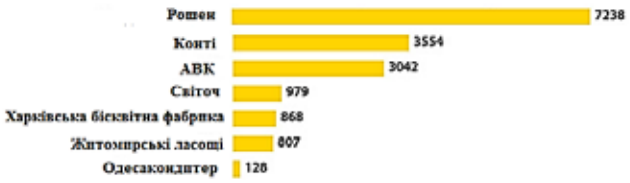


Рис. 5. Виручка вітчизняних великих кондитерських підприємств на початок 2014 р., млн грн

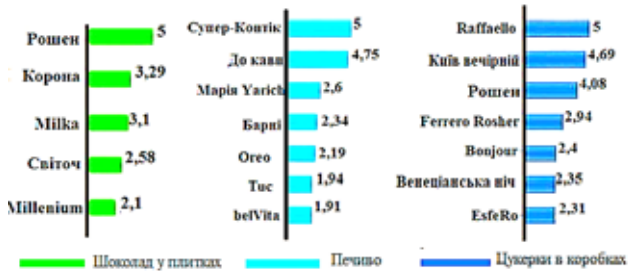


Рис. 6. Смаки споживачів відносно марок кондитерських виробів

Економічні труднощі і війна викликали низку істотних перестановок у групі найбільших гравців українського ринку борошняних кондитерських виробів. Так, у кінці липня 2014 р. стало відомо, що виробничі потужності компанії «Конті» завантажені усього лише на 40%. «Бісквіт-Шоколад» оприлюднив інформацію про падіння випуску ним кондитерських виробів на 4% за підсумками першого півріччя 2014 р. У лютому 2014 р. компанія «Рошен» була змушена зупинити свою фабрику в Маріуполі, а в квітні 2015 р. було прийнято рішення про її остаточну ліквідацію і переміщення виробничих потужностей у Вінницьку область. Найбільше від глибокої економічної кризи і воєнних дій постраждала компанія «А.В.К.». Ще у липні 2014 р. вона була змушена зупинити свою фабрику в Луганську. У січні 2015 р. була зупинена Донецька фабрика «А.В.К.». У результаті за підсумками січня-березня 2015 р. компанія «А.В.К.» навіть не потрапила в ТОП-20 провідних гравців українського ринку борошняних кондитерських виробів [6].

Висновки. Процес виробництва кондитерської продукції є досить матеріаломістким, що зумовлює чутливість виробників до стану ринків цукру та какао бобів. Частина сировини, що застосовується при виробництві кондитерських виробів, виробляється в Україні. Ринок какао-сировини в Україні представлено винятково імпортною продукцією, насамперед бобами, тертим какао, какао-маслом і какао-порошком, таким чином вітчизняні виробники є чутливими до валютних ризиків. В умовах нестабільності сировинних ринків провідну роль відіграє доступ до дешевої сировини, який мають насамперед кондитерські гіганти. Найпотужніші у фінансовому аспекті підприємства врешті можуть вже сьогодні запастися сировиною на весь сезон і потіснити з ринку аутсайдерів, коли ті не матимуть фізичних або фінансових можливостей закуповувати сировину. Таким чином, дефіцит і подорожчання сировини може спричинити подальший перерозподіл ринку на користь сильніших підприємств.

Іншою проблемою галузі, характерною для останнього періоду часу, є високий рівень невиплаченої заборговонності держави по ПДВ. І якщо крупні підприємства у змозі шукати шляхи вирішення даної проблеми, то для сотен невеликих компаній спроби заявити про необхідність відшкодування переплаченого податку закінчується появою перевіряючих органів.

Аспектом діяльності, що викликає потужне конкурентне протистояння крупних виробників, є формування дитячих новорічних цукеркових наборів. Враховуючи те, що дана позиція хоча і підлягає жорсткому державному регулюванню, але може реалізовуватися протягом досить довгого проміжку часу як у роздріб, так і оптом на підприємствах в рамках соціальних програм. Перевагою і недоліком останнього засобу розповсюдження цукерових наборів є, відповідно, гарантована реалізація і відсутність своєчасної оплати з боку держави.

Наступною окресленою проблемою кондитерської промисловості є так званий диктат роздрібних торговців, які висувають невигідні для виробників умови з розміщення продукції, а також суттєво затримують виплати за поставлену продукцію. А тому кондитери змушені співпрацювати з роздрібнми торговцями в умовах постійного товарного безвідсоткового довгострокового кредитування [1]. Рішенням цієї проблеми стало відкриття провідними гравціми кондитерського ринку спеціалізованих крамниць, ефективність яких значно зростає у мережевому форматі.

Аналізуючи причини зниження виробництва як один із факторів, відзначимо заборону продажу української продукції в Росії. 5 вересня 2014 р. Росспоживнагляд заборонив ввезення кондитерських виробів найбільших українських компаній «Конті» та «А.В.К.» на територію РФ. Ввезення продукції «Рошен» заборонено з липня 2013 р. Таким чином, найбільший ринок

збуту виявився заблокованим для трьох провідних експортерів, на які припадало близько 90% поставок українських солодощів у РФ.

У першому кварталі 2015 р. український кондитерський ринок зіткнувся з цілою низкою взаємопов'язаних проблем. У першу чергу відзначимо нову хвилю девальвації. Станом на березень 2015 р. курс гривні знизився на 47,0% порівняно з курсом, зафіксованим на грудень 2014 р., – 22,98 грн за $ 1 проти 15,63 грн за $ 1 (курс на міжбанку). Девальвація за підсумками 2014 р. склала більше 50%, тому порівняно з березнем 2014 р. її сумарний рівень склав 130%. Вкрай негативний вплив на розвиток відчизянного кондитерського ринку мало і подальше падіння купівельної спроможності населення. Так, за даними Державної служби статистики, за період січень-березень 2015 рр. реальна заробітна плата в Україні скоротилася на 20,1% порівняно з відповідним періодом 2014 р. На фоні загального збідніння населення відбулося чергове підвищення цін на реалізовану на ринку продукцію. За даними AR-group, станом на березень 2015 р. зростання цін склало 32,6% порівняно з даними за той же період минулого року [6]. Під тиском вищеперелічених проблем ринок борошняних кондитерських виробів у першому кварталі 2015 р. скоротився на 14,3% порівняно з аналогічним періодом 2014 р. У фактичному обчисленні обсяг ринку склав 70,9 тис. т проти 82,7 тис. т, зафіксованих у першому кварталі попереднього року.

Внаслідок подорожчання імпортної сировини та енергоресурсів ціни на кондитерські вироби у найближчій перспективі будуть продовжувати зростати.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асоціація Candy Industry [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.candyindustry.com.
2. Діагностика сектору кондитерських виробів [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bizpro.org.ua.
3. Об'єднання виробників кондитерської, харчоконцентратної та крохмалопатокової галузей України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrkondprom.com.ua/pokazniki_roboty_za_sichen_jovten_2012/.
4. Виробництво та реалізація окремих видів промислової продукції за переліком продукції ЄС для статистики виробництва (PRODCOM) [Електронний ресурс]. – 2013. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Державна Служба Статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.org.
6. Кондитерська промисловість України. Кондитер України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrkonditer.kiev.ua.

УДК 338.47

Токар І.І.
асистент кафедри економіки підприємства
Харківського національного
автомобільно-дорожнього університету

ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТА ТА ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА

PECULIARITIES OF INTERACTION BETWEEN SUBJECT AND OBJECT MANAGEMENT COMPETITIVENESS ENTERPRISES OF ROAD ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні напрями взаємодії суб'єкта управління конкурентоспроможністю підприємств дорожнього господарства та об'єкта такого управління в межах їх функціонування у складі дорожнього-транспортного комплексу України за умов економічної кризи. Запропонована в роботі характеристика зазначених напрямів взаємодії дозволяє конкретизувати в межах базової, виробничої та ринкової конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства сутність їх призначення.

Ключові слова: конкурентоспроможність, дорожнє господарство, підприємство, суб'єкт, об'єкт, управління, взаємодія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные направления взаимодействия субъекта управления конкурентоспособностью предприятий дорожного хозяйства и объекта такого управления в пределах их функционирования в составе дорожно-транспортного комплекса Украины в условиях экономического кризиса. Предложенная в работе характеристика указанных направлений взаимодействия позволяет конкретизировать в пределах базовой, производственной и рыночной конкурентоспособности предприятий дорожного хозяйства сущность их предназначения.

Ключевые слова: конкурентоспособность, дорожное хозяйство, предприятие, субъект, объект, управление, взаимодействие.

ANNOTATION

The article is devoted to the basic directions of interaction between the subject of management competitiveness of road economy enterprises and the object of such management within their functioning as part of road-transport complex of Ukraine in economic crisis conditions. The proposed characteristics of these directions of interactions have allowed to specify within the base, production and market competitiveness of enterprises of road economy their essence appointment.

Keywords: competitiveness, road economy, enterprise, subject, object management, interaction.

Постановка проблеми. Необхідність структурної перебудови економіки України зумовлена нагальними проблемами функціонування її галузевих комплексів, вирішення яких потребує розв'язання низки організаційних та економічних питань відповідно до сучасних реалій. За цих умов особливої значущості набувають теоретико-методичні та практичні методи і підходи щодо управління конкурентоспроможністю підприємств транспортно-дорожнього комплексу (ТДК), й особливо підприємств дорожнього господарства, за умов обмеженого державного фінансування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розгляду загальної проблематики взаємодії суб'єктів та об'єктів управління автотранспортних та дорожніх підприємств у контексті функціонування ТДК України присвячено роботи багатьох вітчизняних дослідників, зокрема І.А. Дмитрієва, В.Л. Диканя, О.М. Криворучко, В.Г. Шинкаренка, М.М. Бурмаки, І.М. Кирчатої та ін.

Невирішені складові загальної проблеми. Однак, незважаючи на значну кількість праць з означеного напряму, питання встановлення вектора взаємодії суб'єкта управління конкурентоспроможністю підприємств дорожнього господарства та об'єкта такого управління відповідно до сучасних кризових явищ в економіці України є недостатньо розкритими та потребують адаптації до вимог реформування дорожнього господарства.

Мета статті. Метою дослідження є визначення основних напрямів взаємодії суб'єкта управління конкурентоспроможністю підприємств дорожнього господарства та об'єкта такого управління в межах їх функціонування у складі дорожнього-транспортного комплексу України за умов економічної кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. Характер взаємодії та змістовне наповнення системи відносин з формування та забезпечення конкурентоспроможності дорожнього підприємства «суб'єкт управління» (СУ) – «об'єкт управління» (ОУ) зумовлено загальнотеоретичними принципами та функціями менеджменту, до яких належать планування, організація, мотивація, контроль, координація.

У ході дослідження за суб'єкт управління конкурентоспроможністю підприємства дорожнього господарства було визначено керуючу підсистему загальної системи управління конкурентоспроможністю такого підприємства, діяльність якої спрямовано на досягнення стійких конкурентних переваг останнього у зовнішньому середовищі з максимальним урахуванням наявного внутрішнього ресурсного потенціалу. Розмежування повноважень суб'єкта управління за трьома основними підсистемами керуючої системі управління підприємством – структурно-функціональній, інформаційно-поведінковій підсистемам та під-

системою саморозвитку – передбачає реалізацію управлінських функцій в межах визначених контурів. Внутрішні контури окреслюють межі впливу СУ на ОУ, зовнішні – загальний контур функціонування системи з наявними вхідними ресурсами дорожнього підприємства та результатом його діяльності у вигляді виконаних будівельно-монтажних робіт (рис. 1).

Авторська розробка [1] дозволила визначити, що структурно-функціональна підсистема є основою структури системи управління конкурентоспроможністю дорожнього підприєм-

Таблиця 1

Характеристика основних напрямів взаємодії суб'єкта та об'єкта управління конкурентоспроможністю підприємств дорожнього господарства

Конкурентоспроможність підприємства за стратегічним рівнем	Напрям взаємодії	Призначення взаємодії СУ та ОУ	
		за умов стабільності	за умов кризи
Базова конкурентоспроможність	Організаційний	Забезпечення ефективного функціонування організаційної структури дорожнього підприємства	Оптимізація організаційної структури дорожнього підприємства
	Мотиваційний	Забезпечення свободи вибору СУ траєкторій руху в соціальному та економічному просторі	Забезпечення виключно економічної складової мобільності стратегічного потенціалу СУ
	Інформаційний	Приймання обґрунтованих управлінських рішень на основі якісної і достовірної інформації, яка надходить за допомогою сучасних інформаційних технологій	Приймання оперативних управлінських рішень щодо управління фінансово-господарською діяльністю підприємства на основі даних звітності
	Контрольний	Спрямованість контрольної функції СУ визначається цільовою спрямованістю загального менеджменту дорожнього підприємства. Виділення контролю ролі забезпечення зворотного зв'язку між СУ та ОУ в процесі досягнення цілей згідно з обраними стратегіями розвитку дорожнього підприємства	Усунення розбалансованості в пріоритетності контрольних функцій ретроспективного і перспективного спрямування
	Координаційний	Регулювання та узгодженість діяльності СУ в забезпеченні соціально-економічного розвитку дорожнього підприємства з функціональним призначенням ОУ	Забезпечення гнучкості стратегічного потенціалу СУ до змін у зовнішньому середовищі дорожнього підприємства
	Прогнозний	Прогноз діяльності дорожнього підприємства на засадах системного аналізу та принципах соціально-відповідального господарювання	Формування стратегії реалізації цілей і завдань в умовах кризи, розробка антикризових програм, планування реалізації окремих заходів нарощування конкурентоспроможності як в цілому по підприємству, так і по його окремих структурних підрозділах
Виробнича конкурентоспроможність	Організаційний	Раціональна організація виробничої діяльності дорожнього підприємства в сфері виробництва БМР	Перебудова структури виробництва для того, щоб підвищити її гнучкість і адаптивність до змін внаслідок кризових явищ
	Мотиваційний	Розробка ефективних систем, мотивації та оплати праці, створення сприятливого соціально-психологічного клімату в колективі дорожнього підприємства	Вплив СУ на фактори результативної роботи членів трудового колективу щодо досягнення скоригованих в умовах кризи виробничих цілей
	Інформаційний	Реалізація технічного аспекту інформаційного забезпечення управлінської діяльності	Спрямованість інформаційного забезпечення управлінської діяльності лише на ті дані, що стосуються керованої підсистеми
	Контрольний	Своєчасний аналіз та виявлення відхилень від кількісних і якісних параметрів досягнення виробничих цілей	Ретроспективний аналіз відхилень від кількісних і якісних параметрів досягнення виробничих цілей
	Координаційний	Узгоджене використання усіх видів виробничих ресурсів в межах наявного потенціалу дорожнього підприємства	Посилення координаційних зусиль в сфері узгодженості діяльності виробничих структур дорожнього підприємства що знаходяться під впливом кризових явищ
	Прогнозний	Прогнозування та планування потреби у виробничих ресурсах дорожнього підприємства	Прогнозування ризиків та оптимізація потреби у виробничих ресурсах дорожнього підприємства

Закінчення таблиці 1

Ринкова конкурентоспроможність	Організаційний	Опосередковування галузевої специфіки завдань СУ через специфіку ОУ	Перебудова структури виробництва й управління для того, щоб підвищити їх гнучкість і адаптивність до вимог підрядного ринку
	Мотиваційний	Активізація трудового потенціалу дорожнього підприємства з метою спонукання щодо ефективного виконання встановлених ринкових цілей	Мінімізація економічного аспекту мотивації трудового потенціалу дорожнього підприємства з метою економії фінансових ресурсів
	Інформаційний	Формування та використання інформаційної системи управління відносно відомостей про стан СУ, ОУ та процеси, що відбуваються на підрядному ринку, виражених в показниках та інших інформаційних сукупностях, зібраних та оброблених за допомогою технічних засобів	Створення та використання переважно економічної інформації за даними ринкової діяльності дорожнього підприємства
	Контрольний	Реалізація результативної системи контролю за виконанням умов отриманих підрядних договорів	Спрямованість контрольної функції СУ визначається вимогами ОУ за кризовими напрямами ринкової діяльності
	Координаційний	Об'єднання й узгодження дій і коштів СУ з функціональним призначенням ОУ для досягнення успіху на підрядному ринку	Забезпечення єдності відносин СУ та ОУ в площині усунення негативних кризових явищ шляхом посилення вертикальної координації
	Прогнозний	Розробка довгострокових прогнозів та планів ринкової діяльності дорожнього підприємства, техніко-економічне обґрунтування участі у тендерних пропозиціях	Розробка прогнозу та планів перспективних змін фінансового стану дорожнього підприємства відповідно до вимог ринку в умовах кризи

Джерело: розроблено за результатами дослідження автора

ства і являє собою реалізацію власне технології та методів управління у поєднанні з його організаційним забезпеченням.

Інформаційно-поведінкову підсистему спрямовано на своєчасне та достовірне інформаційне забезпечення системи управління конкурентоспроможністю дорожніх підприємств в цілому, яке спирається на низку нормативно-правових документів, що регламентують їхню діяльність у дорожньо-транспортній та будівельній сферах, а також враховує сучасні провідні тенденції інформатизації дорожнього будівництва.

У свою чергу підсистема саморозвитку дорожнього підприємства забезпечує загальні властивості системи (гнучкість, адаптивність, орієнтацію на розвиток, інноваційність, самовдосконалення) на засадах використання інновацій у сфері дорожнього будівництва, маркетингу, менеджменту, фінансів, інвестицій тощо.

Об'єктом управління конкурентоспроможністю підприємства дорожнього господарства, власне, і є процес формування такої конкурентоспроможності на всіх рівнях його стратегічної діяльності (базової, ринкової, виробничої).

Базова конкурентоспроможність підприємства дорожнього господарства визначається як реалізація процесу отримання ним стійких конкурентних преваг на усіх фазах життєвого циклу підприємства з взаємним ув'язуванням стратегічних цілей розвитку. Ринкова конкурентоспроможність підприємства дорожнього господарства – це здатність суб'єкта витримувати конкуренцію порівняно з аналогічними суб'єктами на підрядному ринку будівельно-монтажних робіт (БМР). Виробнича конкурентоспроможність підприємства дорожнього господарства являє собою його реальну і потенційну можливість в існуючих умовах підрядного ринку проводити будівельно-монтажні роботи з будівництва, ремонту та експлуатації автомобільних доріг, які за кошторисними та техніко-технологічними умовами є більш привабливими для замовника, ніж БМР конкурентів.

Таким чином, виходячи з визначення конкурентоспроможності підприємства дорожнього господарства за кожним стратегічним рівнем, можна встановити такі напрями взаємодії суб'єкта й об'єкта управління конкурентоспроможністю (табл. 1): організаційний, мотиваційний, інформаційний, контрольний, координаційний, прогнозний.

При цьому принципова відмінність у цілях і засобах взаємодії СУ та ОУ полягає у ідентифікації таких засобів за умов стабільності та кризи окремо. Оцінка взаємодії суб'єкта та об'єкта управління передбачає якісне визначення позитивного чи негативного впливу з позиції стратегічного розвитку підприємства.

Висновки. Розроблена система управління конкурентоспроможністю підприємства дорожнього господарства дозволить у подальшому побудувати механізм формування конкурентоспроможності такого підприємства з урахуванням наявних резервів роботи з експлуатаційного утримання автомобільних доріг загального користування, охарактеризувати техніко-технологічні, економічні, організаційні можливості дорожнього виробництва та їх максимальне

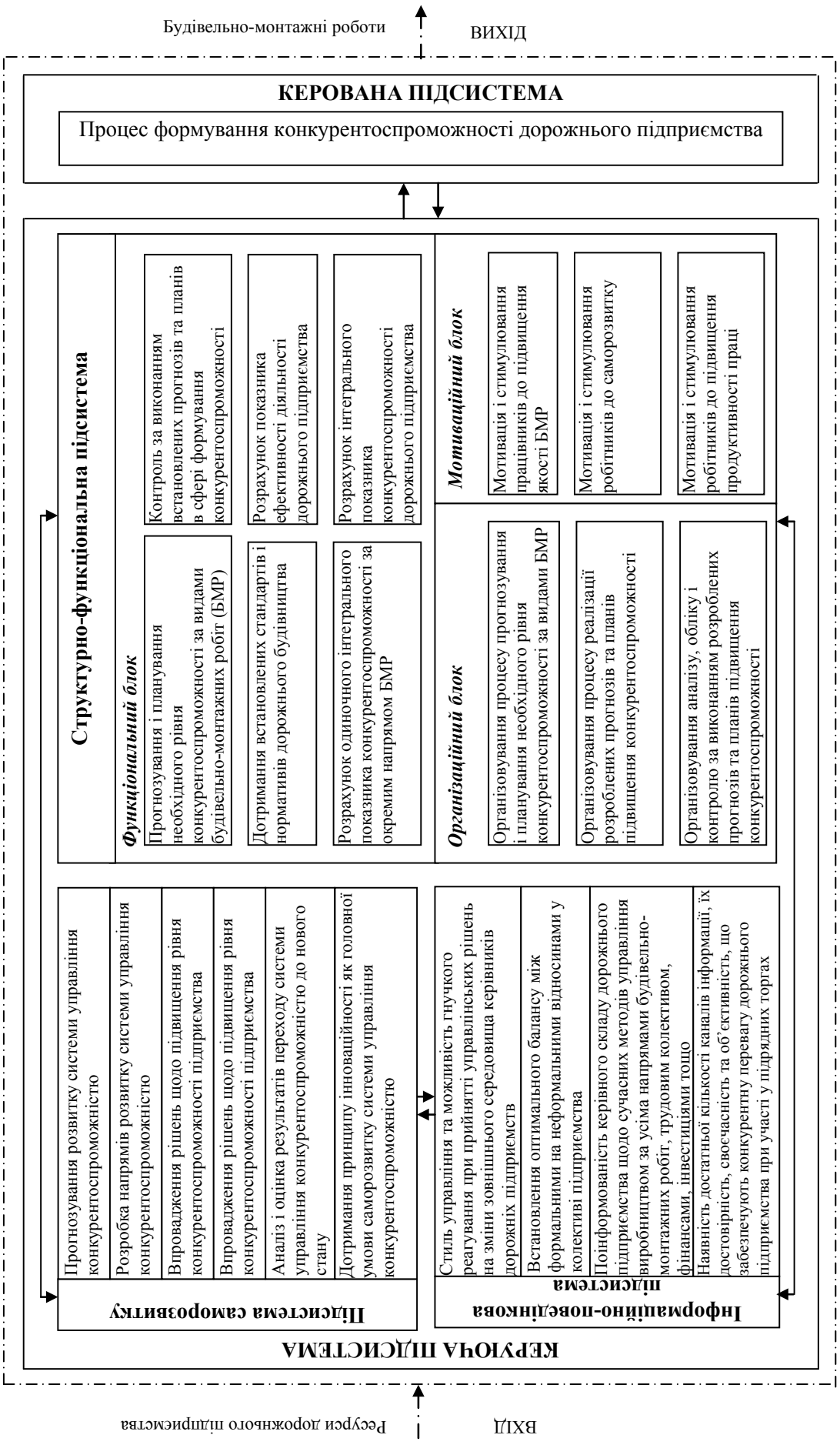


Рис. 1. Система управління конкурентоспроможністю підприємства дорожнього господарства

Джерело: розроблено за результатами дослідження автора

використання, своєчасно координувати роботу з розробки комплексних планів в межах стратегічних пріоритетів розвитку транспортно-дорожнього комплексу України. Впровадження запропонованої системи управління конкурентоспроможністю дозволить підвищити ефективність роботи підприємств дорожнього господарства у сучасних умовах підрядного ринку.

Запропонована в роботі характеристика основних напрямів взаємодії суб'єкта та об'єкта управління конкурентоспроможністю підприємств дорожнього господарства дозволить конкретизувати в межах базової, виробничої та ринкової конкурентоспроможності підприємств дорожнього господарства призначення таких напрямів, що у свою чергу спростить розуміння сутності управлінського впливу керуючої системи та допоможе зрозуміти її практичну спрямованість за умов стабільності та економічної кризи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Токар І.І. Теоретичні засади побудови системи управління конкурентоспроможністю підприємств дорожнього господарства / І.І. Токар // Економіка. Фінанси. Право. Щомісячний інформаційно-аналітичний журнал. – 2014. – № 7. – С. 13-17.

УДК 330.1

Тохтамыш Т.А.
кандидат экономических наук,
доцент кафедры финансов и кредита
Харьковского национального университета строительства и архитектуры

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ

THEORETICAL ASPECTS OF BUDGETING BUSINESS PROCESSES OF SMALL INDUSTRIAL ENTERPRISES

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты теоретические аспекты бюджетирования бизнес-процессов малых промышленных предприятий на основе построения стратегических карт и сбалансированной системы показателей. Представлена модель стратегической карты малого предприятия и описана процедура построения сбалансированной системы показателей, с помощью которой снизятся затраты и увеличится бюджет.

Ключевые слова: малые предприятия, бизнес-процессы, бюджетирование, сбалансированная система показателей, стратегические карты.

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито теоретичні аспекти бюджетування бізнес-процесів малих промислових підприємств на основі побудови стратегічних карт та збалансованої системи показників. Представлена модель стратегічної карти малого підприємства та описана процедура побудови збалансованої системи показників, за допомогою якої знизяться витрати та збільшиться бюджет.

Ключові слова: малі підприємства, бізнес-процеси, бюджетування, збалансована система показників, стратегічні карти.

ANNOTATION

In the article analyzed the theoretical aspects of budgeting of business-process of small industrial enterprises are revealed based on construction of strategic maps and a balanced system of indicators. The model of a small enterprise's strategic map is presented: the procedure of construction of the balanced system of indication is described, which leads to cutting costs and increasing the budget.

Keywords: small enterprises, business-process, budgeting, balanced system of indication, strategic maps.

Постановка проблемы. Эффективность стратегически ориентированной хозяйственно-экономической деятельности в значительной мере зависит от цепочки ценностей, которая создает эта деятельность [10, с. 68]. Среди поддерживающих составляющих в этой цепочке не без основания выделяют управление затратами и бюджетирование [11, с. 251]. В последнее время в результате все более широкого использования Value Based Management (VBM) [8, с. 31] – технологии, которая базируется на стоимости, – для управления предлагаются «процессно-ориентированные» методологии [1; 4; 9]. В экономической литературе эти методики описаны в общем виде, потому возникает необходимость в детальном их наполнении с учетом особенностей малых предприятий.

Анализ последних исследований и публикаций. Среди публикаций, в которых освещены вопросы процесно-ориентированного бюджетирования и управления затратами, необходимо отметить работы Дж. Бримсона, Дж. Антоса, Дж. Коллинса и В.В. Дика. Но все же соответствующие процедуры в них имеют лишь лингвистическое описание. Технология моделирования деятельности малых предприятий в виде стратегических карт раскрыта достаточно, о чем могут свидетельствовать труды А. Гершуна, Г. Каплана, Д. Нортона. Такие ученые, как Г. Кокинз, В. Мейер, М. Мэй, В.В. Неудачин, Е.Г. Ойхман и Дж.К. Сигел занимаются вопросами «конструирования» сбалансированной системы показателей (BSC), которые еще не нашли соответствующего описания.

Выделение нерешенных ранее частей проблемы. Несмотря на достаточно глубокое исследование данной проблемы, возникает необходимость в создании алгоритма процессно-ориентированного бюджетирования производства на малых промышленных предприятиях.

Цель статьи заключается в раскрытии сущности бюджетирования бизнес-процессов малых промышленных предприятий на основе построения стратегических карт и сбалансированной системы показателей.

Изложение основного материала исследования. Система стратегического управления отвечает на вопрос о том, каких экономических успехов должно достичь предприятие с точки зрения долгосрочной перспективы, если желает обеспечить свое выживание. Малые предприятия все чаще сталкиваются с необходимостью создания и накопления конкурентных преимуществ, которые позволяют выживать в условиях динамической и сложной окружающей среды. Это требует от них привлечения значительных объемов инвестиций для разработки новых продуктов и услуг. Однако привлечь капитал на выгодных условиях для малых предприятий очень сложно. Причинами этого являются жесткая конкуренция, процессы глобализации, а также значительный рост потребности, в капитале вообще [7, с. 41].

Управление стоимостью – это процесс последовательной реализации в стратегических и оперативных решениях менеджмента предприятия принципов экономической прибыли и прироста стоимости капитала [4, с. 112].

Стремление менеджеров управлять предприятием, ориентируясь на максимизацию его стои-

мости, не всегда гарантирует рост стоимости предприятия. Поэтому стратегия малого предприятия, инструменты управления и показатели, должны быть разработаны и использованы с ориентацией на увеличение его стоимости. В процессе управления малым предприятием осуществляется целенаправленное влияние на так называемые факторы создания стоимости, что позволяет увеличить стоимость бизнес-единиц. Традиционные методы расчета затрат ориентированы в основном на производственную сферу и используются для оценки эффективности ее работы. Эти методы не ориентированы на создание стоимости, ценности для клиента, процессный подход для управления, на рыночную ситуацию. Использование этих инструментов даст возможность создать эффективную систему управления затратами на малом предприятии, а также поможет их снизить.

Общепризнанным является то, что в основу концепции VBM положен критерий экономической добавленной стоимости, целью которого является обеспечение роста рыночной стоимости предприятия. Согласно данной концепции, стратегической основой предприятия является капитал, за использование которого оно должно платить. Данная концепция направлена на то, чтобы оценить стоимость предприятия, а также определить, каким образом можно использовать оценку стоимости для принятия стратегически верных решений.

Концепция добавленной стоимости по большей части использовалась на больших предприятиях. С целью расширения области ее применения необходимо использовать ее для управления малыми предприятиями. Как известно, малый бизнес не охвачен фондовыми рынками, поскольку он руководствуется рыночной формой ведения хозяйства. Перед топ-менеджерами появляется интегрированная задача получения конкретного результата, который будет содержать потребительскую ценность, и, следовательно, получен экономический результат. В этом случае доходность можно получить тогда, когда будет соблюдена концепция добавленной ценности. Особенно эта ситуация проявляется в малом бизнесе.

Концепция VBM включает в себя четыре основных составляющих: оценку, стратегию, финансы и корпоративное управление. Первая составляющая предусматривает выбор моделей и процедур определения ценности малого предприятия для ее владельца, а также определения механизмов создания новой стоимости. Стратегия устанавливает связь между ценностью предприятия для владельцев и бизнес-стратегиями. Составляющая финансов описывает финансовую политику предприятия, нацеленную на создание стоимости. Последняя составляющая концепции VBM – корпоративное управление направлено на согласование интересов владельцев и менеджеров.

Существует много способов, с помощью которых малое предприятие может зарабатывать прибыль, и для каждого способа наиболее важным фактором является фактор затрат, которые должно понести предприятие в процессе своей деятельности, направленной на получение прибыли. Если предприятие не уделяет надлежащего внимания затратам, то величина прибыли может существенно уменьшиться и даже быть отрицательной, то есть деятельность будет убыточной.

В реальной практике менеджеры малых предприятий не уделяют надлежащего внимания затратам, поскольку не могут достаточно детально их описать. Часто им просто трудно разобраться в структуре затрат, их взаимозависимости и зависимости от ключевых факторов бизнеса. Традиционная система управления затратами часто сосредоточена на процессах, которые происходят внутри предприятия, – закупках, функциях, изделиях, потребителях. Другими словами, управленческий учет предприятия рассматривает стадии добавленной ценности начиная от выплат поставщикам и заканчивая получением оплаты от потребителей. Ключевым моментом является доведение до максимума разницы (добавленной стоимости) между закупками и реализацией.

Процессно-ориентированное управление затратами (Activity-based Costing) – форма учета затрат, которая фокусируется на затратах в рамках конкретных функций (процессов, работ, заданий, и так далее), а не на затратах организационных подразделов [3]. Процессно-ориентированное управление затратами обеспечивает более точную информацию о себестоимости и эффективности производства конкретных товаров и услуг, чем традиционная система учета затрат.

Для эффективного управления затратами малого предприятия необходим алгоритм, который предусматривает анализ затрат по каждому отдельно взятому процессу и их совокупности. Применение процессно-ориентированного управления затратами обеспечивает системный, комплексный подход к принятию управленческих решений на основе моделирования бизнеса и необходимости постоянного улучшения (оптимизации) бизнес-процессов малого предприятия.

В современных условиях хозяйствования малые предприятия все чаще внедряют процессно-ориентированное бюджетирование, поскольку существующее раньше традиционное бюджетирование было нацелено на то, каким образом распределить ресурсы, а не на создание стоимости. Процессно-ориентированное бюджетирование внедряют на малых предприятиях с целью создания стоимости. Основная идея заключается в том, что оно концентрирует свое внимание на изучении видов деятельности и их связи с достижением стратегических целей. Бюджетное планирование, ориентированное на создание стоимости, базируется на двух главных принципах: ожидаемых видах деятельности и бизнес-процессах как основы для получения необходимых ресурсов. Определение видов дея-

тельности является превращением входящих ресурсов в исходные результаты [1, с. 141]. На рис. 1 представлена схема определения видов деятельности.

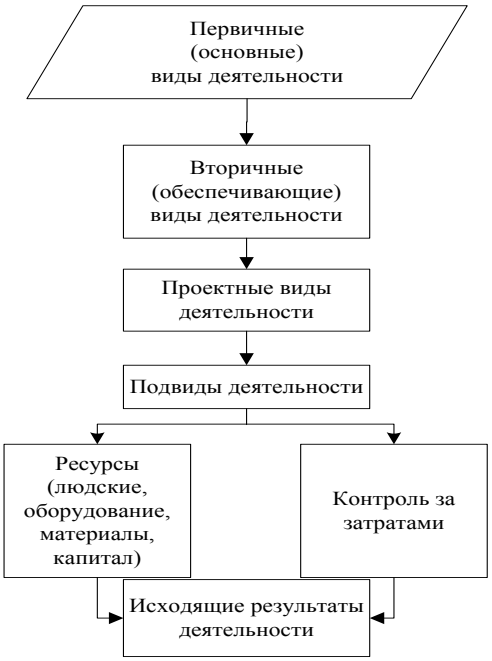


Рис. 1. Схема определения видов деятельности при процессно-ориентированном бюджетировании

Первичные виды деятельности непосредственно направлены на решение задач, которые поставлены перед отделами, в то время как вторичные виды деятельности являются вспомогательными по отношению к первичным (рис. 1). Проектные виды деятельности поглощают много времени и ресурсов, поэтому наличие ресурсов необходимо четко контролировать.

Назначение подвидов деятельности, как показано на рис. 1, заключается в детализации видов деятельности. Это может возникать в том случае, когда определение первичного вида деятельности имеет обобщающий характер. Ресурсы необходимы для эффективной работы бизнеса, потому менеджер должен следить за использованием ресурсов и планировать работу таким образом, чтобы их использование было минимальным. Отслеживание затрат необходимо для ведения бухгалтерского учета на предприятии. Последним звеном схемы являются исходящие результаты деятельности предприятия.

Совокупность всех видов деятельности представляет собой модель бизнес-процесса [1, с. 145]. Бизнес-процессы и виды деятельности являются важными звеньями, на которых руководителям малых предприятий необходимо сосредоточивать свои усилия при создании стоимости. Главным фактором любого успешного плана или бюджета является закрепление финансовой ответственности. Поэтому для достижения финансовых результатов важное значение имеют контроль и управление операционной деятельностью.

Одним из главных принципов процессно-ориентированного бюджетирования является анализ бизнес-процессов. Виды деятельности в рамках бизнес- процесса связаны с помощью своих исходящих результатов, которыми они обмениваются. Анализ бизнес-процессов делает акцент на взаимосвязях между отделами предприятия. С целью снижения затрат и усиления дифференциации предприятие должно расширить понятие «бизнес-процесс» и включить в его состав связи между поставщиками и потребителями.

Управление бизнес-процессами на малых предприятиях, как правило, осуществляется на долгосрочную перспективу. Для того чтобы реализовать стратегию предприятия, целесообразно использовать сбалансированную систему показателей (balanced scorecards – BSC) [5].

Главным элементом сбалансированной системы показателей являются причинно-следственные связи между показателями. Последнюю составляющую системы оценить очень трудно, поскольку менеджеры малого предприятия не понимают, каким образом можно оценить показатели обучения и повышения квалификации сотрудников. Р. Каплан и Д. Нортон [5] рассматривают три вида материальных активов малого предприятия, которые обуславливают его способность к развитию и созданию стоимости. К ним относят: человеческий капитал, информационный капитал и организационный капитал. Сбалансированная система показателей предназначена не только для оценки результатов деятельности, она нацелена на обоснование решений о выделении бюджетных средств.

Качество бюджета определяется арсеналом методов анализа и планирования, которые используются для этого. Стратегическая карта, на базе которой строится потом сбалансированная система показателей, представляет собой модель, которая демонстрирует, как стратегия объединяет нематериальные активы и процессы создания стоимости. Несмотря на то что бюджетирование считается одной из вершин мастерства в финансовом менеджменте [1, с. 252], оно больше связано с текущим управлением. Чтобы стратегия имела смысл, должен реализовываться непрерывный цикл [6, с. 75], а именно:

– грамотно составленные стратегические карты должны извещать, куда двигается предприятие и почему;

– внутренне согласованные сбалансированные системы показателей (BSC) должны отражать успеваемость такого движения и помогать выбрать последующий маршрут;

– качественно обоснованный бюджет должен подсказывать, как это сделать.

Финансовая составляющая описывает материальные результаты реализации стратегии с помощью традиционных финансовых понятий. Пример стратегической карты малого предприятия приведен на рис. 2.

Если покупатель отдает предпочтение инновациям, высокой производительности, то боль-

шую ценность приобретают навыки, системы и процессы, которые создают новые продукты и услуги, лидирующие на рынке. Постоянное соответствие действий и возможностей предложения потребительной ценности клиентам является решающим фактором воплощения стратегии в жизнь.

Финансовая и клиентская составляющие описывают желаемые результаты стратегии. Они имеют несколько индикаторов и отвечают на вопрос, каким образом предприятие достигает желаемых результатов. Составляющая внутренних процессов определяет несколько важнейших процессов, которые имеют решающее значение в реализации стратегии.

Для определения этих ключевых процессов предлагается использование методики процессно-ориентированного анализа рентабельности. Например, одно предприятие может увеличить инвестиции на разработку и продвижение на рынок новых продуктов и технологию их производства таким образом, что в результате клиенты получат высокотехнологический инновационный продукт. Другое предприятие, пытаясь предоставить аналогичное предложение потребительской ценности, принимает решение создавать новые товары, используя совместные предприятия и партнерства.

Составляющая обучения и развития отображает те нематериальные активы, которые являются наиболее важными для стратегии. Цели этой составляющей устанавливают виды деятельности (человеческий капитал), системы (информационный капитал) и моральный климат (организационный капитал), необходимые для поддержки процессов создания стоимости. Все они должны быть взаимосвязаны и соответствовать основным внутренним процессам.

Цели четырех составляющих связаны одна с другой причинно-следственными отношениями. Все начинается с гипотезы о том, что финансовые результаты могут быть получены только в том случае, если будет довольна целевая группа клиентов. Предложение потребительской ценности описывает, как увеличить объемы продаж и завоевать лояльность этой группы покупателей. Внутренние процессы создают и предоставляют это предложение. И, наконец, нематериальные активы, которые поддерживают осуществление внутренних процессов, представляют основание для стратегии. Приведенные в стратегическое соответствие цели всех составляющих являются основным инструментом создания стоимости, а, следовательно, сфокусированной и последовательной стратегии (рис. 2).

Это соотношение причины и следствий, которое связывает четыре составляющие сбалансированной системы показателей, является структурой, вокруг которой строится стратегическая карта. Данный процесс позволяет малому предприятию четко определить, какова логика создания стоимости и для кого она создается. Стратегическая карта описывает логику стратегии, четко показывая важнейшие внутренние про-

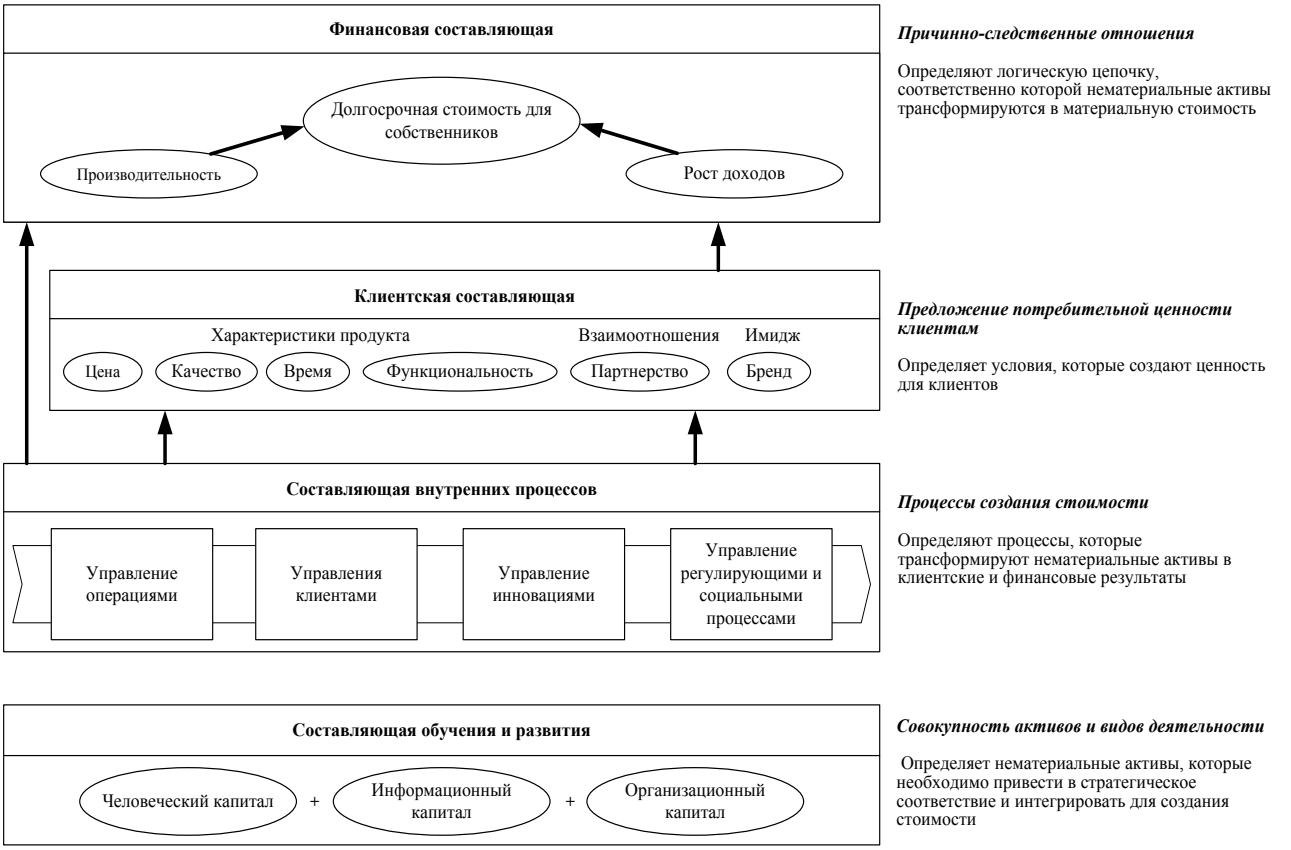


Рис. 2. Модель стратегической карты малого предприятия

цессы, которые создают стоимость, и определяя нематериальные активы, необходимые для их поддержки. Сбалансированная система показателей переводит цели стратегической карты в показатели и конкретные задания. Однако цели и задания нельзя достичь, только определив их, – предприятие должно запустить целый комплекс программ, с помощью которых будут получены все намеченные показатели. Для каждой такой программы предприятие должно предоставить достаточное количество ресурсов – людей, финансирование, мощности и т. д. Эти программы называются стратегическими инициативами. Для каждого показателя сбалансированной системы менеджеры должны определить стратегические инициативы, необходимые для достижения цели, которые порождают результат. Следовательно, реализация стратегии достигается через реализацию инициатив.

План действий, который определяет и обеспечивает ресурсы для стратегических инициатив, должен строиться в соответствии со стратегическими направлениями и рассматриваться как комплекс интегрированных инвестиций, а не перечень обособленных проектов. Все инициативы являются необходимыми условиями успешного воплощения стратегии в жизнь. Если исключить хотя бы одну из них, исчезает важнейшая связанная с этой инициативой цель, и, следовательно, будут разрушены причинно-следственные связи.

Следовательно, сбалансированная система показателей предлагает системный подход к определению целей и показателей, которые описывают стратегию. Она включает в себя финансовые и нефинансовые показатели, сгруппированные по четырем составляющим стратегической карты. Стратегическая карта является наглядным изображением стратегии, которое показывает, как интегрированные и скомбинированные цели четырех составляющих складываются в одну стратегию. Каждое малое предприятие приспосабливает модель стратегической карты для решения своих индивидуальных задач.

Стратегическая карта и построенная на ее основе сбалансированная система показателей выводят конечный результат предприятия, которым является повышение стоимости предприятия, на базовый уровень. Для того чтобы достичь этого результата, целесообразно использовать методику обратных точечных расчетов.

Выводы. Доказано, что для повышения стоимости малого предприятия необходимо использовать процессно-ориентированные технологии. В статье раскрыты теоретические аспекты бюджетирования бизнес-процессов малых промышленных предприятий на основе построения стратегических карт и сбалансированной системы показателей, что поможет менеджерам разработать грамотную систему бюджетирования и таким образом снизить затраты. В дальнейших исследованиях по данной тематике необходимо разработать алгоритм методики обратных точечных вычислений, с помощью которого удастся повысить рыночную стоимость малых предприятий.

БИБЛИОГРАФИЧЕСКИЙ СПИСОК:

1. Бримсон Дж. Процессно-ориентированное бюджетирование: Внедрение нового инструмента управления стоимостью предприятия / Дж. Бримсон, Дж. Антос, Дж. Коллинс; пер. с англ. – СПб.: Вершина, 2010. – 336 с.
2. Волков Д.Л. Управление ценностью: показатели и модели оценки / Д.Л. Волков // Российский журнал менеджмента. – 2012. – Т. 3. – № 4. – С. 67–76.
3. Гершун А. Технологии сбалансированного управления / А. Гершун, М. Горский. – М.: Олимп-Бизнес, 2012. – 416 с.
4. Ивашковская И.В. Моделирование стоимости компании. Стратегическая ответственность советов директоров / И.В. Ивашковская. – М.: ИНФРА-М, 2014. – 430 с.
5. Каплан Р. Стратегические карты. Трансформация нематериальных активов в материальные результаты / Р. Каплан, Д. Нортон; пер. с англ. – М.: Олимп-Бизнес, 2005. – 512 с.
6. Кокинз Г. Управление результативностью: Как преодолеть разрыв между объявленной стратегией и реальными процессами / Г. Кокинз; пер. с англ. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2011. – 315 с.
7. Концепция контроллинга: Управленческий учет. Система отчетности. Бюджетирование / Horvard & Partners; пер. с нем. – М.: Альпина Бизнес Брук, 2013. – 269 с.
8. Мартін Дж.Д. VBM – управління, що базується на вартості: Корпоративна відповідь революції акціонерів / Дж.Д. Мартін, В.Дж. Петті; пер. з англ. – Дніпропетровськ: Баланс Бізнес Букс, 2011. – 272 с.
9. Мейер М.В. Оценка эффективности бизнеса. Что будет после Balanced Scorecards? / М.В. Мейер; пер. с англ. – М.: Вершина, 2013. – 272 с.
10. Портер М. Конкуренция / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2000. – 495 с.
11. Савчук В.П. Управление прибылью и бюджетирование / В.П. Савчук. – М.: БИНОМ. Лаборатория знаний, 2010. – 432 с.

УДК 339.18

Трофімчук О.Р.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янчука

ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УГОД НА ЗАКУПІВЛЮ ТОВАРІВ

THE EFFICIENCY EVALUATION OF PRUDUCTS PROCUREMENT AGREEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянута проблематика оцінювання ефективності комерційних угод з погляду визначення понесених витрат на всіх етапах реалізації комерційних угод. Досліджено існуючі теоретичні підходи до оцінювання ефективності комерційних угод та дана їхня оцінка. Доведено об'єктивну необхідність розробки системи показників, яка відповідала б вимогам повноти оцінювання ефективності комерційних угод, змінам в економіці та умовам господарювання, що склалися в Україні останнім часом.

Ключові слова: угода, ефект, оцінка ефективності, витрати, ціна.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрена проблематика оценки эффективности коммерческих сделок с точки зрения определения понесенных расходов на всех этапах реализации коммерческих сделок. Исследованы существующие теоретические подходы к оценке эффективности коммерческих сделок и дана их оценка. Доказана объективная необходимость разработки системы показателей, которая отвечала бы требованиям полноты оценки эффективности коммерческих сделок, изменениям в экономике и условиям хозяйствования, сложившимся в Украине в последнее время.

Ключевые слова: соглашение, эффект, оценка эффективности, расходы, цена.

ANNOTATION

In the article the problems of evaluating the effectiveness of commercial transactions from the standpoint of determination of costs incurred in all phases of commercial transactions are researched. The existing theoretical approaches to evaluating the effectiveness of commercial transactions and their estimation are studied. The objective need of the development the system of indicators that will meet the requirements of completeness of evaluation of the effectiveness of commercial transactions, changes in the economy and the economic conditions prevailing in Ukraine in recent years is proved.

Keywords: agreement, effect, efficiency evaluation, costs, price.

Постановка проблеми. В умовах ринку діяльність кожного господарюючого суб'єкта пов'язана з постійною, тимчасовою або епізодичною співпрацею з іншими суб'єктами ринкового господарювання. Таке співробітництво реалізується шляхом укладення комерційних угод на виконання певних дій, послуг, постачання товарів, сировини чи обладнання. Комерційна угода передбачає добровільність, захист власних інтересів, недопущення порушення інтересів іншої сторони (сторін). Виходячи з цього, можна стверджувати, що на всіх етапах комерційна угода вимагає оцінювання її ефективності для учасників, зокрема, для торговельного підприємства, яке закуповує товари.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методичний інструментарій, який можна використовувати в оптимізації комерційних зв'язків торговельних підприємств, розглянуто в наукових працях В. Алькеми, І. Бланка, Е. Бузукової, В. Вітлінського, І. Івченко, О. Корольчука, Л. Лігоненко, А. Мазаракі, Т. Москвітіної, І. Смоліна, О. Сумця, В. Черепова, Дж. Шрайбфедера та інших учених.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Однак поряд із загальною проблематикою оцінювання і оптимізації комерційних зв'язків підприємств, розглянутих названими авторами, не менш важливим є оцінювання складових елементів комерційної діяльності, основним із яких є комерційні угоди.

Мета статті – наукове обґрунтування системи показників, використовуючи які, можна оцінити перспективну, поточну і ретроспективну ефективність комерційних угод торговельних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Комерційна угода не є якимось одноразовим актом. Це складний процес, який охоплює етапи від її планування до завершення контакту між її сторонами (рис. 1).

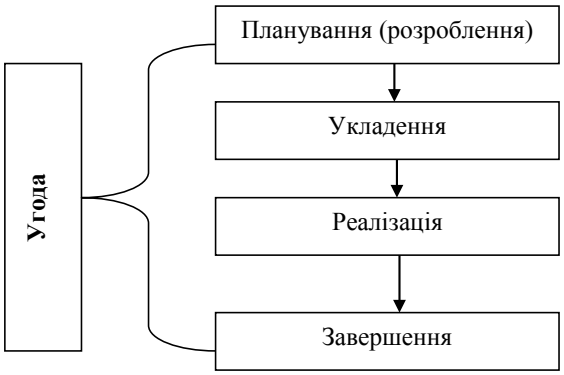


Рис. 1. Етапи укладення і реалізації комерційної угоди

При визначенні ефективності комерційних угод на закупівлю товарів відправним моментом є особливості формування елементів роздрібної ціни на товари, що є предметом угоди, а основними чинниками, які формують ціни реалізації товарів, закуплених торговельними підприємствами, є [1, с. 265]:

• гуртова закупівельна ціна;

• матеріальні та прирівняні до них витрати;

• витрати на оплату праці працівників торговельного підприємства;

• сума обов'язкових платежів (податків, митних платежів і зборів, які сплачуються підприємством, у тому числі тих, які відносяться на витрати, включаються в ціну товару, оплачуються з валового доходу підприємства або з його прибутку);

• сума чистого прибутку, яка залишається в розпорядженні підприємства.

Таке оцінювання повинне здійснюватися з погляду ефективності витрат на угоду, виходячи із загального критерію ефективності [2, с. 127]:

$$E = \frac{R}{C} \to \max \quad (1)$$

де E – ефект від реалізації угоди;

R – дохід чи прибуток від угоди;

C – витрати, пов'язані з укладенням і реалізацією угоди.

Таблиця 1

Методи визначення обсягів матеріальних витрат на закупівлю товарів

Види витрат	Методи обрахунків витрат
Витрати на транспортування	Прямий розрахунок, виходячи з базових умов поставки, виду використовуваних транспортних засобів, маси вантажу, відстані перевезення
Витрати на обслуговування кредиту	За формулою (2): $Z_k = \frac{R_k K_k T}{100}$, де Z_k – сума витратна обслуговування кредиту, необхідного для закупівлі партії товару; R_k – сума кредиту, необхідного для закупівлі товару; K_k – місячна ставка кредитних відсотків; T – період часу між закупівлею і реалізацією товару.
Витрати, які не залежать або мало залежать від умов комерційної угоди	За формулою (3): $Z_z = \frac{TP_i Q_i U_z}{100}$, де P_i – оптова ціна закупівлі одиниці товару; Q_i – кількість одиниць закупленого товару.

Примітка: складено на основі [4, с. 321; 6, с. 187]

Гуртова ціна є основою формування ефективності комерційної угоди, оскільки вона є кінцевою договірною (контрактною) ціною угоди, яка передбачає всі різновиди цінових знижок, наданих продавцем підприємству-покупцю згідно з базовими умовами поставки.

У складі *матеріальних і прирівняних до них витрат* можна виділи два види: 1) матеріальні витрати, безпосередньо залежні від умов комерційної угоди на закупівлю товару; 2) витрати, які не залежать або мало залежать від цих умов.

Перший вид витрат включає витрати на перевезення товарів, на їх зберігання і підготовку до реалізації, на обслуговування кредиту (відсотки за кредит), втрати товарів при перевезенні і зберіганні, інші матеріальні витрати, передбачені угодою.

Сума цих витрат залежить від обсягів угоди, місця розташування партнера, термінів платежів, умов страхування ризиків. При оцінюванні умов комерційної угоди з погляду її ефективності названим витратам повинна приділятися першочергова увага, а основні їхні види повинні бути попередньо визначеними в абсолютній сумі методом прямого обрахунку або шляхом експертної оцінки (табл. 1).

Витрати на оплату праці доцільно визначати за формулою:

$$M = \frac{P_i Q_i U_m T}{100}, \quad (4)$$

де M – сума витрат на оплату праці працівників підприємства, яка відноситься на витрати за угодою;

U_m – рівень середньомісячних витрат на оплату праці працівників щодо обороту по закупівлі товарів.

До складу витрат, які не залежать або мало залежать від умов комерційної угоди, належать витрати на оренду і утримання будівель, споруд, приміщень та інвентарю; амортизація основних засобів; зношування малоцінних та таких, що швидко зношуються, предметів; інші аналогічні витрати.

Обов'язкові платежі, які сплачуються підприємством, визначаються діючою в Україні системою обкладання податками і затвердженими в законодавчому порядку ставками цих платежів. У складі обов'язкових платежів можна виділити три основні групи:

• ті, які включаються до складу витрат підприємства;

• ті, які включаються в ціну реалізації товару і сплачуються наступними покупцями;

• ті, що сплачуються з прибутку підприємства.

У кожній із цих груп виділяються види обов'язкових платежів для всіх типів комерційних угод, а також ті їхні види, які належать тільки до окремих типів цих угод. Якщо предметом угоди є імпортовані товари, то потрібно розрахувати також суму митних платежів і зборів.

Обов'язкові платежі, які включаються в ціну реалізації товару і компенсуються наступними покупцями – це податок на додану вартість (ПДВ). Сума нарахованого ПДВ повинні бути зменшені на суму ПДВ, оплачену у складі матеріальних витрат (за часткою у складі нарахованого податку загалом по підприємству):

$$H = \frac{(P_r - P_o) Q_i H_h}{100 - H_h} \quad (5)$$

де P_r – роздрібна (відпускна) ціна реалізації одиниці товару;

P_o – оптова (відпускна) ціна реалізації одиниці товару;

H_h – ставка ПДВ.

У групі *обов'язкових платежів, які сплачуються з прибутку підприємства*, основним постійним їхнім видом для всіх типів угод є податок на торговельну діяльність, який визначається з суми доходу, що підлягає обкладанню

податком, – як різниця між валовим доходом, матеріальними і прирівняними до них витратами, обов'язковими платежами, що відносяться на витрати підприємства і ПДВ, за такою формулою [7, с. 201]:

$$HD = \frac{(P_r - P_o)Q_i - M_z - H_h}{H_h / 100} \quad (6)$$

де HD – сума податку на дохід від угоди;

P_r – роздрібна ціна реалізації одиниці товару;

P_o – оптова ціна закупівлі одиниці товару;

Q_i – кількість товарів в партії, що закупається;

H_h – ставка податку на дохід;

M_z – сума матеріальних и прирівнюваних до них витрат за угодою.

До постійних платежів цієї групи належать транспортний податок і плата за природні ресурси. Сума цих платежів досить незначна, тому їх варто визначати виходячи з фактичного рівня щодо суми податку на прибуток за останній звітний період.

Сума обов'язкових платежів, які сплачуються з прибутку підприємства від угод, що укладаються на товарних біржах і аукціонах, включає суму державного збору за ці угоди, за формулою (7):

$$D_{ma} = \frac{C_m K P_o}{100} \quad (7)$$

де $D_{ма}$ – державний збір за угодою, укладеною на біржі (аукціоні);

P_o – оптова ціна закупівлі одиниці товару;

K – кількість закупленого товару (од.);

C_m – ставка збору за угоду, укладену на біржі (аукціоні).

Сума обов'язкових платежів, які сплачуються з прибутку підприємства у разі укладених угод із зарубіжними партнерами, разом із раніше розглянутими видами, включає суму збору за купівлю валюти на валютних біржах и аукціонах за формулою (8):

$$D_{ma} = \frac{P_o P_w Q_i D_d}{100} \quad (8)$$

де D_d – ставка державного збору за угоду купівлі валюти на валютній біржі чи аукціоні.

Висновки та перспективи подальших досліджень. Чистий прибуток від комерційної угоди є результативним показником, який формується як різниця між валовим доходом підприємства від реалізації угоди з одного боку і поточними витратами та обов'язковими платежами з іншого. Детальний розрахунок складових доходу, витрат і платежів по кожній конкретній угоді – одна із важливих передумов загальної ефективності діяльності підприємства. Загальноприйняті показники результативності можуть бути використані в умовах ринкової економіки, але їхній загальний характер не дає можливості детально оцінити кожну угоду зокрема. Тому важливо розробити такий перелік показників, який би системно та комплексно характеризував ефективність використання фінансових ресурсів, був тісно пов'язаний з проміжними та кінцевими результатами діяльності підприємств та відображав би взаємозв'язок і взаємозалежність темпів зростання основних показників його діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланк И.А. Торговый менеджмент / И.А. Бланк. – 2-е изд., перераб. и доп. – К.: Ника-Центр, 2004. – 780 с.
2. Бузукова Е.А. Закупки и поставщики. Курс управления ассортиментом в рознице / Е.А. Бузукова; под ред. С. Сысоевой. – СПб.: Питер, 2009. – 432 с.
3. Виноградська А.М. Комерційне підприємництво: сучасний стан, стратегії розвитку: монографія / А.М. Виноградська. – К.: Центр навчальної літератури, 2004. – 807 с.
4. Економіко-математичне моделювання: навч. посіб. / В.В. Вітлінський та ін. – К.: КНЕУ, 2008. – 536 с.
5. Івченко І.Ю. Економічні ризики: навч. посіб. / І.Ю. Івченко. – К.: Центр навч. л-ри, 2004. – 304. с.
6. Мазаракі А.А. Торговельне підприємництво: стратегія, політика, конкурентоспроможність / А.А. Мазаракі, Д.М. Пшеслінський, І.В. Смолін. – К.: Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2010. – 384 с.
7. Шрайбфедер Дж. Эффективное управление запасами / Дж. Шрайбфедер; пер. с англ. – 2-е изд. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2006. – 304 с.

УДК 657.6:658.14.17

Туз О.К.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Бурковська А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА

THE ORGANIZATION OF INTERNAL CONTROL OF ENTERPRISE FINANCIAL RESULTS

АНОТАЦІЯ

У статті проведено аналіз досліджень у сфері контролю фінансових результатів, обґрунтовано механізм організації системи внутрішнього контролю господарської діяльності підприємства та виокремлено основні етапи контролю задля забезпечення перевірки інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства,визначено основні групи показників, за якими доцільно вести спостереження протягом виробничого процесу, а також висвітлено переваги створення ефективної системи внутрішнього контролю.

Ключові слова: фінансовий результат, внутрішній контроль, попередній, поточний, наступний контроль.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен анализ исследований в сфере контроля финансовых результатов, обоснован механизм организации системы внутреннего контроля хозяйственной деятельности предприятия и выделены основные этапы контроля для обеспечения проверки информации на всех этапах учетного цикла предприятия, определены основные группы показателей, по которым целесообразно вести наблюдение в течение производственного процесса, а также выделены преимущества создания эффективной системы внутреннего контроля.

Ключевые слова: финансовый результат, внутренний контроль, предварительный, текущий, последующий контроль.

ANNOTATION

The article analyzedresearch on control of financial results, investigatedthe mechanism of the system of internal control of business enterprises and defined the main stages of control to ensure the verification of information on all stages of the company cycle, identifies the main groups of indicators, which should be observed during the production process, and discovered the benefits of an effective system of internal control.

Keywords: financial performance, internal controls, previous control, current control, next control.

Постановка проблеми. Активна діяльність підприємства характеризується фінансовими результатами. На сьогоднішній день зростає роль контролю в системі управління суб'єктом господарювання. Від розрахунку та вивчення комплексу показників, що відображають різні аспекти діяльності підприємства, залежить ефективність управлінських рішень. Традиційні форми та методи контролю не завжди ефективні і часто не можуть бути використані для виявлення непродуктивних витрат та неефективного використання прибутку. Доходи і витрати, які формують фінансовий результат підприємства, є специфічним об'єктом контролю і потребують особливої уваги як з боку держави, так і на рівні підприємства. Адже від того, чи правильно здійснюється визначення фінансового результату, залежать поповнення державного бюджету країни та розвиток суб'єкта господарювання. За результатами достовірної оцінки фінансових результатів керівництво підприємства може розробити заходи з покращення структури капіталу, підвищення рентабельності, а також виявити резерви і попередити виникнення можливої фінансової кризи. За таких обставин удосконалення механізму організації внутрішнього контролю фінансових результатів на підприємстві набуває важливого значення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток наукової думки щодо внутрішнього контролю фінансових результатів зробили такі вчені, як Т.А. Бутинець, Н.В. Карпова, Т.А. Мірошниченко, В.К. Паулі, Н.В. Уткіна, О.П. Фещенко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У працях сучасних фахівців та науковців розглядається проблематика лише окремих методів чи завдань внутрішнього контролю фінансових результатів. Саме тому дане питання потребує подальших системних досліджень.

Мета статті полягає у з'ясуванні проблемних питань, а також розробці механізму здійснення внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для ефективного управління діяльністю власники й управлінці повинні мати таку економічну інформацію, яка б відповідала їхнім потребам. На підприємстві кожна здійснена господарська операція має безпосередній вплив на кінцевий результат господарювання. Саме тому внутрішній контроль фінансових результатів повинен охоплювати моніторинг всієї діяльності підприємства. Для повного та ефективного контролю фінансових результатів недостатнім буде лише прослідкувати за правильністю обчислення прибутку (збитку), який отримало підприємство за певний період, проаналізувати причини його зміни в порівнянні з

аналогічними показниками минулих років чи нормативними показниками, а дуже важливим є контроль протягом всіх циклів діяльності. Це дасть змогу здійснювати вплив на результат господарювання, оцінювати ефективність дій та переглядати прийняті рішення.

Пропозиції та рекомендації щодо удосконалення контролю фінансових результатів, наведені вітчизняними науковцями, передбачають формування системи внутрішнього контролю, яка б забезпечувала зниження ймовірності виникнення помилок в бухгалтерському обліку та фінансовій звітності, а також своєчасного їх усунення.

В наукових працях вчених контроль фінансових результатів досліджується в частині:

– удосконалення інформаційного забезпечення внутрішнього контролю (розроблено концепцію створення єдиної інформаційної системи внутрішнього контролю на основі інтеграції видів обліку, використання корпоративної інформаційної системи в якості інформаційної бази внутрішнього контролю фінансових результатів) [2];

– моніторингу фінансових результатів через призму активів, зобов'язань, власного капіталу з метою зниження імовірності виникнення навмисних та ненавмисних помилок в обліку та звітності, а також своєчасного їх усунення [5];

– пропозиції щодо алгоритму системи внутрішнього контролю фінансових результатів, що включає перевірку правильності відображення фінансового результату в обліку, достовірності розрахунків за податком на прибуток [2].

Вважаємо, що внутрішній контроль, крім процесу перевірки функціональної діяльності суб'єкту господарювання, повинен також включати надання пропозицій керівництву підприємства щодо ефективного використання всіх наявних ресурсів, а також розробку оптимальних, дієвих, результативних управлінських рішень.

Для удосконалення організації системи внутрішнього контролю фінансових результатів діяльності підприємств ми виділили проблемні питання, які потребують подальшого дослідження та обґрунтування:

1) забезпечення внутрішнього контролю фінансових результатів через визначення суб'єктів, об'єктів, завдань та особливостей інформаційного забезпечення;

2) визначення факторів, які впливають на побудову системи внутрішнього контролю фінансових результатів.

Важливим етапом вирішення визначених вище проблемних питань є формування механізму внутрішнього контролю фінансових результатів. У наукових дослідженнях Т.А. Бутинець «механізм внутрішнього контролю – це система мотиваційних, ресурсних, правових, управлінських та організаційно-технічних факторів, використання яких забезпечує визнане співробітниками підприємства завершення конкретних дій господарських відносин. Він спрямований на створення умов гарантованого виконання обов'язків кожним менеджером, своєчасної і повної реалізації внутрішніх вимог та забезпечення ефективної діяльності всіх складових в процесі роботи підприємства. Основною корисною його функцією є задоволення інтересів і потреб всіх учасників складних господарських відносин» [1].

Тобто механізм внутрішнього контролю забезпечує здійснення господарської діяльності підприємства.

Контроль фінансових результатів охоплює всі етапи господарювання, всі цикли діяльності і не може існувати окремо від контролю всієї діяльності підприємства. В світовій господарській практиці існує аксіома: «Внутрішній контроль повинен існувати на всіх рівнях організації, так як неможливо делегувати вниз відповідальність за контроль» [4]. Тому, на нашу думку, механізм внутрішнього контролю фінансових результатів має забезпечити здійснення попереднього, поточного та наступного контролю, що забезпечить перевірку облікової інформації на всіх етапах облікового циклу підприємства, надасть оперативну інформацію про доходи, витрати та фінансові результати.

Всі ці види контролю схожі, оскільки мають одну і ту ж мету: сприяти тому, щоб фактично отримані показники були якомога ближчими до планових. Розрізняються вони тільки часом здійснення.

Попередній контроль має на меті визначення основних вимог щодо формування, розподілу та використання фінансових результатів. Важливим засобом попереднього контролю фінансових результатів є бюджет, який дозволяє виконати функцію планування. На стадії планування реалізуються наступні контрольні функції: оцінка раціональності можливих варіантів планів рішень, відповідність планових рішень прийнятим установкам та орієнтирам, а також загальна стратегія діяльності підприємства.

Поточний контроль здійснюється безпосередньо в процесі виконання робіт і включає застосування методів та процедур відповідно до поставлених цілей підприємства. Регулярна перевірка та обговорення проблем і пропозицій щодо удосконалення роботи дозволять виключити небажані відхилення від плану.

Хоча наступний контроль здійснюється надто пізно, щоб відреагувати на проблеми у момент їх виникнення і не може активно впливати на діяльність, яка здійснювалася неправильно, проте він має важливу функцію – надає керівництву організації інформацію, необхідну для планування у разі, якщо аналогічні роботи передбачається проводити в майбутньому.

Варто відмітити, що важливою процедурою системи внутрішнього контролю є облік витрат та доходів за центрами відповідальності та центрами витрат. Облік за центрами відповідальності дозволяє формувати показники, що характеризують вклад окремих підрозділів в кінцевий результат діяльності підприємства. При цьому

підрозділи повинні користуватися більшою самостійністю. Керівникам структурних підрозділів необхідно відчувати себе підприємцями, а не просто виконавцями, що стане потужним стимулом для розвитку потенціалу організації.

Для забезпечення ефективного функціонування системи внутрішнього контролю фінансових результатів доцільно прослідковувати діяльність суб'єктів господарювання протягом виробничого процесу за показниками:

1) майнового стану, які характеризують стан та структуру підприємства у сукупності із джерелами їх покриття;

2) ліквідності, які дозволяють оцінити спроможність підприємства перетворювати свої активи на гроші та швидкість здійснення цього перетворення;

3) платоспроможності (фінансової стійкості) – характеризують структуру джерел фінансування ресурсів, ступінь фінансової стійкості та незалежності підприємства;

4) ділової активності, що дають змогу проаналізувати ефективність основної діяльності за допомогою визначення швидкості обертання фінансових ресурсів підприємства;

5) прибутковості (рентабельності) – ефективність діяльності підприємства в цілому, дохідність різних напрямів його діяльності, рівень окупності витрат [6].

Створення ефективної системи внутрішнього контролю на підприємстві дозволить:

– забезпечити підприємству максимальну фінансову стійкість та розвиток;

– зберегти, а також раціонально використати ресурси й потенціал підприємства;

– своєчасно виявити та мінімізувати комерційні, фінансові та інші ризики в управлінні підприємством;

– сформувати адекватну сучасним, постійно змінним умовам господарювання систему інформаційного забезпечення всіх рівнів управління, що дозволить своєчасно адаптувати функціонування підприємства до змін внутрішнього та зовнішнього середовища [1].

Механізм внутрішнього контролю повинен забезпечувати та сприяти формуванню позитивного результату діяльності підприємства, раціональному використанню наявних матеріальних, трудових та грошових ресурсів, ефективному управлінню рівнем продажу, асортиментом та собівартістю виготовленої продукції, сприяти отриманню своєчасної інформації для прийняття дієвих та результативних управлінських рішень, що забезпечить конкурентоспроможність фірми на ринку.

Висновки. Організація системи внутрішнього контролю фінансових результатів – важлива умова ефективного попередження та своєчасного виявлення й усунення помилок та відхилень в діяльності підприємства, що сприятиме покращенню діяльності господарюючих суб'єктів. Найбільш раціональним та ефективним є поділ системи внутрішнього контролю фінансових результатів на три етапи – попередній, поточний та наступний контроль, що дозволить розширити процес моніторингу фінансових результатів та здійснювати більш деталізований контрольний процес витрат та доходів за місцями їх виникнення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Т.А. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу: міжнародний збірник наукових праць. Серія «Бухгалтерський облік, контроль і аналіз». – Житомир: ЖДТУ. – 2009. – № 2 (14). – С. 5–17.
2. Карпова Н.В. Методические аспекты учета и внутреннего контроля финансовых результатов в организациях оптовой торговли / Н.В. Карпова. – Москва, 2011 [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.dissercat.com/content/metodicheskie-aspekty-ucheta-i-vnutrennego-kontrolya-finansovykh-rezultatov-v-organizatsiyak.
3. Мірошниченко Т.А. Організація внутрішнього контролю над інвестиційною діяльністю / Т.А. Мірошниченко // Нова модель економічного росту: науково-теоретичні проблеми та механізм реалізації: матеріали міжнародної науково-практичної конференції (Персиановський, 22–24 квітня 2014 р.). – 2014. – Т. 1. – С. 158–163.
4. Паулі В.К. Основні положення організації внутрішнього аудиту діяльності енергопідприємств / В.К. Паулі, С.Б. Сидоров // Енергетик. – 2000. – № 5. – С. 20–22.
5. Уткіна Н.В. Облік і контроль фінансових результатів діяльності підприємств: теорія, методика, організація / Н.В. Уткіна // Бухгалтерський облік, аналіз та аудит / Н.В. Уткіна. – Київ, 2008 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/ard/2008/08unvrdp.zip.
6. Фещенко О.П. Розрахунок показників фінансового стану господарських товариств з урахуванням нових форм фінансової звітності / О.П. Фещенко // Бізнес Інформ. – 2015. – № 2. – С. 229–236.

УДК 338.64

Халіна О.В.
асистент кафедри фінансово-економічної безпеки, обліку і аудиту Української академії друкарства

ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

ORGANIZATIONAL SUPPORT OF MANAGEMENT OF FINANCIAL SECURITY OF ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано сутність та сформовано структуру організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою як ключової складової економічної безпеки підприємства. Визначено основні параметри формування організаційного забезпечення в системі фінансової безпеки підприємства. Досліджено структурний аспект організаційного забезпечення з метою визначення найбільш доцільних методів, інструментів та документального супроводу для управління системою фінансової безпеки підприємства.

Ключові слова: організаційне забезпечення, фінансова безпека підприємства, економічна безпека підприємства, загроза, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована сущность и создана структура организационного обеспечения управления финансовой безопасностью, как ключевой составляющей экономической безопасности предприятия. Определены основные параметры формирования организационного обеспечения в системе финансовой безопасности предприятия. Детально рассмотрен структурный аспект организационного обеспечения с целью определения наиболее целесообразных методов, инструментов, а также документального сопровождения для управления системой финансовой безопасности предприятия.

Ключевые слова: организационное обеспечение, финансовая безопасность предприятия, экономическая безопасность предприятия, угроза, риск.

ANNOTATION

The article substantiates the essence and formed structure of organizational support financial management security, as a key component of economic security of enterprise. The main parameters of formation of organizational support in the system of financial security company. Investigated the structural aspect of organizational support, for the purpose of determining the most appropriate methods, tools and documentary support, to manage the system of financial security company.

Keywords: organizational support, financial security of an enterprise, economic security of an enterprise, the threat,the risk.

Постановка проблеми. Функціонуючи в умовах невизначеності та постійної дестабілізації економіки, вітчизняні підприємства стикаються із різними загрозами та ризиками, які призводять до зростання небезпеки в першу чергу стосовно їх фінансової сфери, яка є основою діяльності господарюючих суб'єктів. Стабільність функціонування та темпи розвитку підприємств у ринковій економіці обумовлюється багато в чому станом його фінансів, саме тому дослідження проблем забезпечення фінансової безпеки було і залишається актуальним питанням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням фінансової безпеки підприємства займалися такі вітчизняні та зарубіжні науковці, як: О. Ареф'єва, О. Барановський, І. Бланк, К. Горячева, Л. Донець, О. Захарова, Т. Іванюта, А. Козаченко, С. Мочерний, В. Мунтіян, М. Реверчук, С. Покропивний, Л. Птащенко, А. Штангрет та ін. Попри сформовану теоретико-методичну базу в питаннях дослідження фінансової безпеки підприємств складний характер фінансових відносин суб'єктів господарювання постійно спонукає до пошуку нових ідей в системі врегулювання даного питання.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Метою даної статті є дослідження поняття організаційного забезпечення, як координатора формування стійкого і чіткого механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства, що є запорукою його стабільного розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансову безпеку, підприємства як одну із складових економічної безпеки, варто розглядати як окремий об'єкт і водночас у взаємозв'язку і взаємозалежності з іншими складовими, оскільки вона виконує роль результуючої, в якій у кількісному та якісному вимірах відображається рівень безпеки усіх інших функціональних складових.

Нами проаналізовано точки зору провідних науковців та виділено ряд ключових підходів до трактування поняття «фінансова безпека підприємства».

Найбільш узагальнене визначення фінансової безпеки сформулював І. Бланк: «Фінансова безпека підприємства є кількісно і якісно детермінованим рівнем його фінансового стану, що забезпечує стабільну захищеність його пріоритетних, збалансованих інтересів від проідентифікованих реальних і потенційних загроз зовнішнього і внутрішнього характеру, параметри якого визначаються на основі його фінансової філософії і створюють необхідні передумови фінансової підтримки його стійкого росту в даному і перспективному періодах» [3].

За визначенням В. Мунтіяна, фінансова безпека підприємства – це стан найбільш ефективного використання корпоративних ресурсів підприємства, що виражається в кращих значеннях фінансових показників прибутковості

та рентабельності бізнесу, якості управління, використання основних і оборотних засобів підприємства, структури його капіталу, норми дивідентних виплат [6].

К. Горячева розглядає фінансову безпеку підприємства як певний фінансовий стан, для якого характерними є, по-перше, збалансованість і якість сукупності фінансових інструментів, технологій і послуг, що використовуються підприємством; по-друге, стійкість до зовнішніх та внутрішніх загроз; по-третє, здатність фінансової системи підприємства забезпечити реалізацію його фінансових інтересів, цілей і завдань достатнім об'ємом фінансових ресурсів; по-четверте, здатність забезпечувати розвиток всієї фінансової системи [4].

Узагальнюючи вище зазначене та дослідивши поняття «фінансова безпека підприємства», нами сформовано власне визначення, в якому конкретизовано його сутність. На нашу точку зору, фінансова безпека підприємства – це здатність його фінансової системи стабільно функціонувати, забезпечуючи збалансований рух грошових коштів в процесі їх формування і розподілу, що є передумовою фінансової стійкості і розвитку підприємства, а також наявність дієвих механізмів протидії потенційним і реальним дестабілізуючим факторам, в основі яких покладено принцип превентивних заходів і максимального інформаційного та організаційного забезпечення.

Забезпечення фінансової безпеки, як правило, носить системний характер, і перше, що необхідно виділити в цій системі, – суб'єкт, об'єкт і взаємозв'язок між ними.

Об'єктом фінансової безпеки підприємства є його фінансова діяльність, тобто всі фінансові відносини, які виникають в результаті руху грошових коштів, пов'язаних з функціонуванням грошових фондів підприємства та грошових потоків в процесі взаєморозрахунків з фінансово-кредитною системою та контрагентами.

Суб'єктами фінансової безпеки підприємства є всі фізичні і юридичні особи, що своєю прямою або непрямою дією можуть впливати на ступінь фінансової стійкості підприємства. Дані суб'єкти можна умовно поділити на внутрішні і зовнішні, які, в свою чергу, поділяються на суб'єкти прямого та непрямого впливу, у відповідності до ступеня залучення до процесу функціонування фінансової системи підприємства і забезпечення її безпеки.

Поняття взаємозв'язку між об'єктами і суб'єктами в системі фінансової безпеки, розглядається як забезпечення безперервного процесу взаємодії всіх елементів системи, основними вимогами до якого є злагодженість і ефективність.

Ефективність функціонування системи фінансової безпеки підприємства (СФБП) напряму залежить від механізмів її забезпечення. Механізм забезпечення фінансової безпеки – це певний набір інструментів, таких як методи, засоби, ресурси, нормативно-правова база та управлінський хист, які, взаємодіючи між собою, покликані досягати поставлених цілей на шляху до вирішення питання забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Формування механізму забезпечення фінансової безпеки підприємства відбувається шляхом здійснення певних дій над її об'єктами, серед яких прибуток, джерела і об'єми фінансових ресурсів, структура капіталу, структура грошових потоків, структура активів, інвестиції, фінансові ризики, система фінансових інновацій і т.д. [8]. Необхідно підкреслити, що ефективність функціонування такого механізму в найбільшій мірі визначається рівнем організаційного забезпечення, що виконує роль певного зв'язуючого фактору між усіма суб'єктами та об'єктами безпеки.

Саме організаційне забезпечення, яке покликане сприяти чіткості контролю за рівнем безпеки через формування необхідної внутрішньої документації, обов'язків працівників фінансової сфери стосовно гарантування безпеки, здатне забезпечити ефективне регламентування системи фінансової безпеки.

Перш за все зазначимо, що вивчення теоретичних підходів до визначення терміну «організаційне забезпечення» дає можливість виокремити кілька трактувань:

– сукупність заходів, що проводяться суб'єктом управління, які організовано відповідно до чинного законодавства щодо реалізації об'єктом управління прийнятого управлінського рішення в умовах конкретної оперативної ситуації, що склалася [5];

– структура управління на конкретному підприємстві, а також у межах цієї структури – функції та задачі відповідних служб та відомств [7];

– положення, інструкції, накази, кваліфікаційні вимоги та інші документи, що регламентують організаційну структуру роботи системи, їх взаємодію з комплексом засобів системи [1].

Узагальнюючи вищеподані трактування та враховуючи суть поняття фінансової безпеки підприємства, на нашу думку, організаційне забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства можна визначити як комплекс внутрішніх положень і правил, які регламентують створення умов для гарантування потрібного для існування та розвитку рівня безпеки за рахунок забезпечення системи фінансової безпеки необхідними ресурсами, організації взаємозв'язків між окремими елементами системи та суб'єктами зовнішнього середовища, адаптації системи до зміни умов функціонування та удосконалення для забезпечення її стійкості та життєздатності.

Метою організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства є підтримка його стійкого фінансового стану та забезпечення умов для стабільного функціону-

вання і розвитку підприємства, згідно намічених цілей.

Основними складовими організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства є:

– організація ресурсного забезпечення, яке включає в себе фінансові, кадрові, інформаційні та матеріально-технічні ресурси;

– організація внутрішньої служби безпеки;

– розроблення та удосконалення методичного забезпечення;

– розроблення та удосконалення документації, що регламентує правові аспекти дії суб'єктів безпеки;

– організація взаємовідносин із зовнішніми суб'єктами безпеки.

Організаційне забезпечення можливо розглядати в двох аспектах – динамічному та структурному, що дозволяє більш детально підійти до вивчення всіх його складових (рис. 1).

Динамічний (процесний) аспект організаційного забезпечення полягає в організуванні, координації та контролі всіх процесів, що протікають в системі фінансової безпеки підприємства, в найбільшій мірі це стосується фінансових операцій.

Структурний аспект полягає в організації всіх елементів в одну структуру і передбачає структуризацію методів, засобів, інструментів і технологій в процесі здійснення діяльності по забезпеченню фінансової безпеки підприємства, а також сукупність нормативно-правової документації, яка регламентує діяльність СЕБП згідно чинного законодавства та у відповідності до поставлених цілей підприємства.

Слід зазначити, що обидва аспекти розглядаються окремо лише умовно, оскільки їхня взаємозалежність витікає з самого змісту будь-якої діяльності, в тому числі фінансової, в основі якої лежить обов'язкова наявність засобів, методів та інструментів.

Умовне виокремлення структурного аспекту організаційного забезпечення дає можливість більш детально дослідити існуючі методи та інструменти управління фінансовою безпекою з метою визначення найбільш доцільних та необхідних для роботи системи фінансової безпеки.

Виконання вимог, які ставить управлінський апарат перед системою фінансової безпеки, полягають у здатності фінансової системи адаптуватися до змінених умов функціонування підприємства (зміна напряму, об'єму і структури фінансування); дотриманні рівня граничних значень основних показників фінансової стійкості підприємства; оптимальному поєднанні між операціями, вигідними з точки зору прибутковості та з точки зору мінімізації ризику, передбачає використання в процесі діяльності системи фінансової безпеки цілого ряду необхідних документів.

Перелік документального супроводу залежить від виду фінансової операції та умов її здійснення, але в будь-якому випадку в процесі її проведення, окрім обов'язкових первинних фінансових документів, працівники підприємства повинні керуватися в своїй діяльності прийнятими і затвердженими внутрішніми положеннями і правилами, що визначають рамки їх повноважень та відповідальності, а також діючою нормативно-правовою базою. В даному

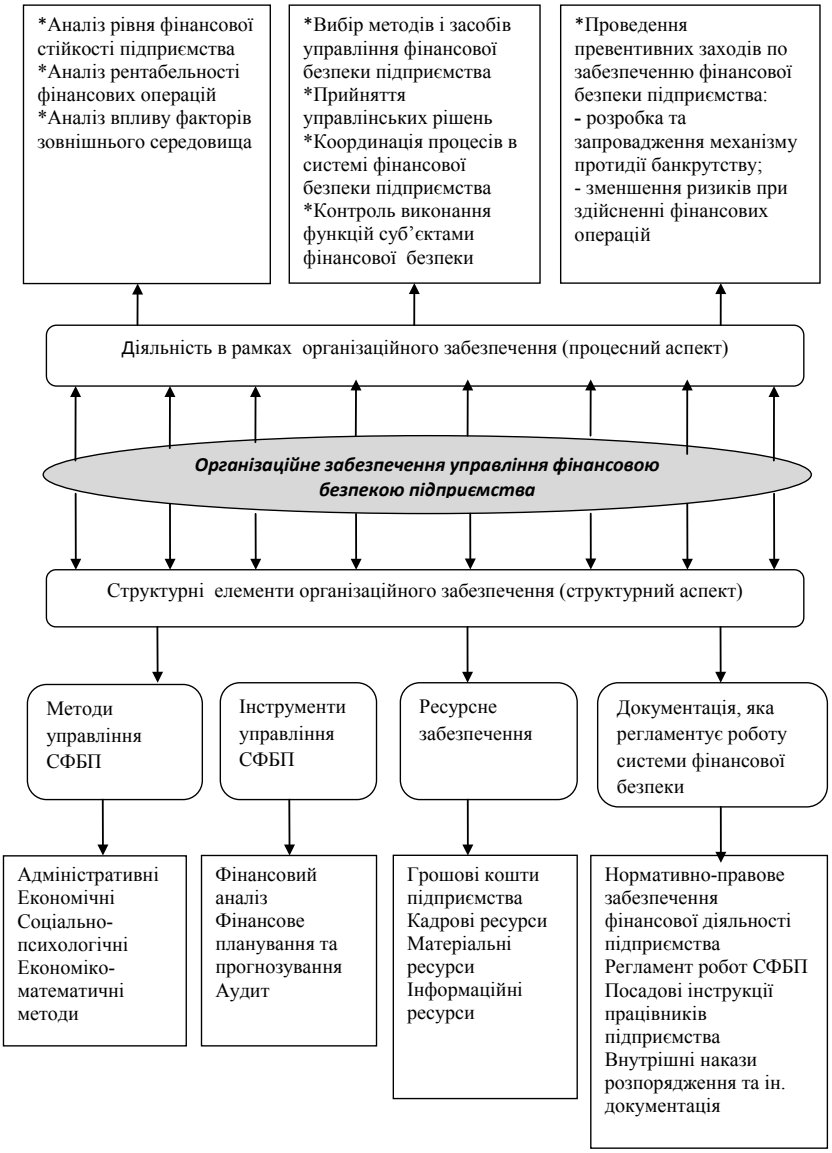


Рис. 1. Структура організаційного забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства

контексті слід зазначити, що зайвим буде використання у повсякденному здійсненні фінансової діяльності підприємства внутрішньої документації, в якій відображаються індикатори рівня фінансової безпеки підприємства, що дає можливість зменшити ризики в процесі здійснення фінансових операцій та створити передумови для стабільного функціонування фінансової системи підприємства.

В процесі структуризації, тобто визначення необхідних складових елементів організаційного забезпечення, вибір методів та інструментів для управління фінансовою безпекою підприємства визначає і перелік необхідного документального супроводу, а також системи зв'язків між елементами СФБП.

Організаційне забезпечення управління фінансовою безпекою підприємства – це система субординаційних, координаційних та взаємозалежних зв'язків всередині підприємства та за його межами, а також сукупність організаційних методів аналізу, контролю, звітності, проектування та правових норм, втілених у внутрішні нормативні документи, за допомогою яких підприємство здатне захиститися від негативного впливу зовнішнього середовища та унеможливити виникнення внутрішніх викликів, загроз та ризиків, тим самим гарантуючи безпечні умови для розвитку.

Сучасний рівень розвитку електронної системи розрахунків дозволяє суттєво зменшити документообіг на підприємствах, що не лише економить час працівників, задіяних в процесі проведення фінансових операцій, а й зменшує вірогідність появи помилок у фінансовій документації, що зазвичай є наслідком негативного впливу людського фактору.

Переваги від використання сучасних електронних систем розрахунків та високий рівень розвитку комп'ютерних та інформаційних технологій не зменшують важливості контролю з боку суб'єктів фінансової безпеки, який здійснюється через застосування певних інструментів організаційного забезпечення, оскільки будь-які процеси, а відтак, рух коштів дозволяє ідентифікувати момент зниження рівня безпеки.

Висновки. Підводячи підсумки хочемо зазначити, що функціонування системи фінансової безпеки підприємства, головне завдання якої полягає у гарантуванні стійкого фінансового стану підприємства як запоруки його стабільного розвитку, пов'язано із науково-організованою взаємодією всіх елементів системи, що є неможливим без організаційного забезпечення, яке, будучи сформованим у відповідності до масштабів та специфіки діяльності певного суб'єкта господарювання, регламентує процес гарантування фінансової безпеки. Відтак, вважаємо, що проблема організаційного забезпечення сьогодні потребує подальшого дослідження, результати якого повинні сприяти підвищенню рівня фінансової безпеки підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андреева В.И. Организационное обеспечение работы с кадровой документацией / В.И. Андреева [Электронный ресурс]. – Режим доступа: http://www.ippnou.ru/print/008122.
2. Ареф'єва О.В. Планування економічної безпеки підприємства / О.В. Ареф'єва, Т.Б. Кузенко. – К.: Европ. ун-т, 2004. – 170 с.
3. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – 784 с.
4. Горячева К.С. Механізм управління фінансовою безпекою підприємства: автореф. дис. … канд. екон. наук: спец. 08.06.01 / К.С. Горячева. – К.: НАУ, 2006. – 17 с.
5. Мазур И.И. Реструктуризация предприятий и компаний: [учеб. пособ.] / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро; под. общ. ред. И.И. Мазур. – М.: Экономика, 2001. – 456 с.
6. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 464 с.
7. Тенденції застосування інформаційних технологій. Процеси інформатизації. Структура забезпечення інформаційної системи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ua.textreferat.com/referat-7583-7.html.
8. Штангрет А.М. Економічна безпека підприємства в умовах антикризового управління: концептуальне визначення та механізм забезпечення: [монографія] / А.М. Штангрет, Я.В. Котляревський, М.М. Караїм. – Львів: Укр. акад. друкарства, 2012. – 288 с.

УДК 658.29:631.115(477)

Хоменко О.А.
аспірант
Подільського державного аграрно-технічного університету

ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ

SAFETY FEATURES FINANCIAL AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність поняття фінансової безпеки суб'єктів агропромислового комплексу як економічної категорії у економічному розвитку держави. Розглянуто особливості організації управління фінансовою безпекою. Визначено етапи створення та забезпечення стратегії фінансової безпеки сільськогосподарських формувань як ефективного інструменту перспективного управління. Обґрунтовано значення забезпечення управління фінансовою безпекою підприємств агропромислового комплексу на сучасному етапі соціально-економічного розвитку України.

Ключові слова: фінансова безпека, управління фінансовою безпекою, економічна безпека, стратегія фінансової безпеки, фінансові ресурси.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятия финансовой безопасности субъектов агропромышленного комплекса как экономической категории в экономическом развитии государства. Рассмотрены особенности организации управления финансовой безопасностью. Определены этапы создания и обеспечения стратегии финансовой безопасности сельскохозяйственных формирований как эффективного инструмента перспективного управления. Обосновано значение обеспечения управления финансовой безопасностью предприятий агропромышленного комплекса на современном этапе социально-экономического развития Украины.

Ключевые слова: финансовая безопасность, управление финансовой безопасностью, экономическая безопасность, стратегия финансовой безопасности, финансовые ресурсы.

ANNOTATION

The essence of the concept of financial security of subjects of agriculture as an economic category in the economic development of the state. The features of the organization of management of financial security. The stages of the establishment and maintenance of financial security strategy agricultural units as an efficient tool management perspective. Substantiated the importance of ensuring the security of financial management of agricultural enterprises at the present stage of socio-economic development of Ukraine.

Keywords: financial security, management of financial security, economic security, financial security strategy, financial resources.

Постановка проблеми. Протягом останнього десятиліття однією з найбільш поширених причин виникнення фінансової кризи і банкрутства сільськогосподарських формувань була відсутність ефективної системи здійснення фінансової безпеки. На даний час фінансова безпека як складова економічної безпеки є передумовою формування національної безпеки країни в цілому.

Створення повноцінного механізму забезпечення фінансової безпеки держави передбачає формулювання критеріїв та принципів забезпечення фінансової безпеки, визначення пріоритетних національних інтересів у фінансовій сфері, здійснення постійного відстеження факторів, які викликають загрозу фінансовій безпеці країни, а також вживання заходів щодо їх попередження та подолання.

Своєчасна оцінка фінансової безпеки сільськогосподарських формувань є передумовою запобігання фінансових загроз і негативних фінансових явищ у виробничій діяльності сільськогосподарських формувань, захисту їх фінансових втрат, а в подальшому стабілізації діяльності сільськогосподарських формувань і розвитку в умовах конкурентного економічного стану.

Ефективне управління фінансовою безпекою становить систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту пріоритетних фінансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз за різними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою забезпечення економічною та фінансовою безпекою підприємств займалися О.І. Барановський, В.В. Бурцев, О.Д. Василик, М.Ю. Дмитрієва, М.М. Єрмошенко, Я.А. Жаліло, Н.П. Капустін, О.Ф. Новикова, Є.А. Олейніков, Г.А. Пастернак-Таранушенко, І.О. Бланк, А.І. Бартиш, С.І. Абрамов, О.С. Журавка, В.І. Куцик та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на фактичну відсутність теоретичних та практичних розробок щодо забезпечення та управління фінансовою безпекою сільськогосподарських формувань, визначено необхідність здійснення управління фінансовою безпекою шляхом створення фінансової стратегії управління.

Мета статті полягає у визначенні необхідності забезпечення фінансової безпеки аграрної сфери як вагомої частки у забезпеченні національної безпеки держави, розкритті головних завдань управління фінансовою безпекою підприємства та методів управління, обґрунтуванні необхідності створення стратегії управління фінансовою безпекою підприємства як ефективної системи управління фінансами.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова безпека аграрної галузі являє собою систему фінансового захисту інтересів галузі та зниження рівня загроз суб'єктів господарювання із забезпеченням їм фінансової стійкості, платоспроможності, мінімального ризику ймовірності банкрутства.

На державному рівні фінансова система України ще не набула рис, притаманних ринковій економіці, дезорганізація цієї системи, яка йде поряд з її криміналізацією, створює значну загрозу економічній безпеці України.

За роки незалежності на рівні найвищої ланки управління країною послідовно замінили один одного п'ять президентів, сім складів парламенту та 18 складів уряду України, і при цьому, незважаючи на розробку та прийняття значної кількості нормативно-правових документів, відсутній будь-який натяк на наявність реальних практичних результатів відносно суттєвого покращення стану забезпечення її економічної безпеки. Основою державної політики останнім часом стали нищівна критика попередників та задобрювання населення соціальними видатками та обіцянками, а не вирішення реальних виявлених проблем, які є загрозами економічній безпеці в цілому і також фінансовій безпеці агропромислового комплексу як її складової. Це, зокрема, дозволяє дійти висновку про те, що саме внутрішньополітичні аспекти на сучасному етапі мають визначальний вплив щодо збереження загрозливого критичного стану економіки, створюючи постійно існуючу загрозу усій системі національної безпеки і самій незалежності держави України та її територіального устрою.

Негативно позначається на забезпеченні національної безпеки розбалансованість Державного бюджету, яка виступає головним дестабілізуючим чинником кризи державних фінансів, і хибна практика його щорічного несвоєчасного прийняття, криза платежів призводить до формування так званої боргової економіки, в якій головним боржником виступає держава; становлення і розвиток банківської системи України відбувається в умовах постійної зміни економічної кон'юнктури і непередбаченості перспективи, що позначається на нестабільності багатьох українських банків, неспроможність національної валюти виконувати функцію накопичення [1, с. 43–49; 2, с. 127].

Це обумовлено тим, що процес успішного функціонування та економічного розвитку кожного підприємства залежить від ступеня забезпечення їх фінансової безпеки. Головною загрозою фінансової безпеки підприємства є сама ринкова економіка, яка побудована на конкуренції. Актуальним завданням, яке повинне вирішувати кожне підприємство, є оцінка ризиків і прогнозування свого фінансового стану з точки зору виконання ним різних функцій, прийняття заходів їх захисту від впливу різноманітних зовнішніх та внутрішніх факторів.

Фінансова безпека – це поняття, що уміщує комплекс методів, засобів і заходів захисту економічних інтересів держави на макрорівні та корпоративних структур, фінансової діяльності суб'єктів господарювання на мікрорівні.

Фінансова безпека є універсальною категорією, що характеризує захищеність суб'єктів соціально-економічних відносин на всіх рівнях починаючи з держави і закінчуючи кожним її громадянином. Тому важливо зауважити, що джерелами негативних впливів на фінансову безпеку суб'єктів господарювання можуть бути: свідомі чи несвідомі дії окремих посадових осіб і суб'єктів господарювання (органів державної влади, міжнародних організацій, підприємств-конкурентів); збіг об'єктивних обставин (стан фінансової кон'юнктури, наукові відкриття та технологічні розробки, форс-мажорні обставини тощо) [3, с. 146].

Сучасні умови прискорення мінливості ринкового середовища характеризуються різноманіттям суб'єктів підприємництва та складових фінансової інфраструктури. Це обумовлює необхідність оперативно відслідковувати, діагностувати стан фінансової діяльності, відповідність фінансових ресурсів потребам економічної системи, внутрішні і зовнішні загрози. Важлива роль в реалізації цього завдання належить організації саме фінансової безпеки суб'єктів підприємництва. Фінансової безпеки ще й тому, що на сьогодні в економічній системі організації все більшого значення набувають відносини з управління фінансовими ресурсами та оптимізації їх використання, а також фінансові інструменти, що забезпечують стабільну та ефективну діяльність суб'єкта підприємництва.

Управління фінансовою безпекою органічно входить у загальну систему управління безпекою підприємства, будучи однією з його функціональних підсистем, що забезпечують реалізацію управлінських рішень переважно у фінансовій сфері його діяльності.

Управління фінансовою безпекою становить систему принципів і методів розробки й реалізації управлінських рішень, пов'язаних із забезпеченням захисту пріоритетних фінансових інтересів підприємства від зовнішніх і внутрішніх загроз за різними аспектами фінансово-господарської діяльності підприємства.

Як і всі функціональні системи фінансового менеджменту, управління фінансовою безпекою підприємства підлегле головній меті управління фінансовою діяльністю – максимізації добробуту власників підприємства у поточному і перспективному періодах, що забезпечується шляхом максимізації його ринкової вартості. Разом з тим цю загальну мету фінансового менеджменту управління фінансовою безпекою підприємства підтримує власною головною цільовою установкою – фінансовим забезпеченням стійкого зростання підприємства у довгостроковому періоді.

У процесі реалізації своєї головної мети управління фінансовою безпекою підприємства направлено на вирішення таких трьох найбільш загальних завдань:

1. Установлення системи пріоритетних фінансових інтересів, що вимагають захисту у процесі фінансового розвитку підприємства. Це завдання реалізується шляхом пошуку найефективніших шляхів максимізації ринкової

вартості підприємства та їх ранжирування за критеріями ефективності, що базуються на його фінансовій філософії. Система таких пріоритетних фінансових інтересів вимагає збалансування між собою, а також із суб'єктами фінансових відносин підприємства.

2. Ідентифікація і прогнозування зовнішніх та внутрішніх загроз реалізації фінансових інтересів підприємства. У процесі реалізації цього завдання визначаються основні види загроз, що перешкоджають реалізації пріоритетних фінансових інтересів підприємства, проводиться оцінка вірогідності їх реалізації і розмір пов'язаного з цим можливого фінансового збитку, досліджується характер окремих чинників, що надають деструктивну дію на реалізацію кожного з фінансових інтересів.

3. Забезпечення ефективної нейтралізації загроз фінансовим інтересам підприємства. Реалізація цього завдання забезпечується шляхом відбору найефективніших механізмів, що мінімізують як рівень вірогідності реалізації окремих загроз фінансовим інтересам підприємства, так і розмір можливого фінансового збитку. Це загальне завдання вимагає подальшої конкретизації в розрізі окремих пріоритетних фінансових інтересів підприємства. Як і кожна управляюча система, управління фінансовою безпекою припускає наявність певного об'єкта управління. При побудові загальної системи цього управління його об'єктом виступає фінансова діяльність підприємства в цілому.

Система управління фінансовою безпекою здійснюється за допомогою функції управління фінансовою безпекою підприємства як управляючої системи та функції управління фінансовою безпекою підприємства як спеціалізованої системи.

Якість задоволення потреб в управлінні фінансовою безпекою підприємства значною мірою визначає як результат бізнесу, так і вибір методів їх досягнення. Метод управління фінансовою безпекою підприємства – це спосіб впливу на джерела і чинники загроз (небезпек) підприємству з метою їх мінімізації або навіть нейтралізації.

Сукупність методів управління фінансовою безпекою підприємства поділяють на: адміністративні, економічні, маркетингові, соціально-психологічні, організаційні, математичні та правові.

На підставі аналізу поняття фінансової безпеки як економічної категорії і визначення елементів механізму управління фінансовою безпекою в умовах нестабільності зовнішнього середовища можна стверджувати: для того щоб підприємство успішно функціонувало, необхідно спочатку здійснити оцінку фінансового стану, щоб визначити, чи існує загроза щодо фінансової безпеки підприємства, і якщо це встановлено, то треба обрати певну стратегію дотримання фінансової безпеки.

Ефективним інструментом перспективного управління фінансовою безпекою сільськогосподарських формувань, підпорядкованого реалізації цілей загального їх розвитку в умовах істотних змін макроекономічних показників у системі державного регулювання ринкових процесів, кон'юнктури фінансового ринку і пов'язаної з цим невизначеності, є стратегія забезпечення фінансової безпеки сільськогосподарських формувань.

Стратегія фінансової безпеки підприємства займає особливе місце в системі загальної стратегії, одночасно пов'язуючи в одне ціле фінансові ресурси, грошові потоки та задачі підприємства. Стратегія фінансової безпеки визначає конкурентні позиції підприємства, зумовлює можливість додаткового залучення кредитних ресурсів, забезпечує надходження виручки відповідно до ступеню ефективності використання всіх наявних ресурсів та можливостей підприємства.

Фінансова стратегія підприємства є одним із найважливіших видів функціональної стратегії, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності і фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення, адекватного корегування напрямів формування й використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища, забезпечення фінансових інтересів підприємства і його фінансової безпеки.

Фінансову стратегію підприємства І. Бланк визначає як один із важливих видів функціональної стратегії підприємства, який забезпечує захист його фінансових інтересів від різних загроз, вибір найбільш ефективних шляхів їх досягнення, адекватне коректування напрямів та форм захисту під час зміни чинників і умов фінансового середовища функціонування підприємства [4].

Під стратегією фінансово-економічної безпеки розуміють також розрахований на довгий період часу план (програму) дій суб'єкта фінансової безпеки щодо її забезпечення.

Одним із найважливіших видів функціональної стратегії, що забезпечує всі основні напрями розвитку його фінансової діяльності і фінансових відносин шляхом формування довгострокових фінансових цілей, вибору найбільш ефективних шляхів їхнього досягнення, адекватного корегування напрямів формування й використання фінансових ресурсів при зміні умов зовнішнього середовища, є фінансова стратегія підприємства. До цього визначення сутності фінансової стратегії можна було б додати забезпечення фінансових інтересів підприємства і його фінансової безпеки.

Отже, фінансова стратегія підприємства – це науково-методичний інструмент (технологія), який включає визначення стратегічних фінансових цілей (фінансових інтересів), вибір ефективних напрямів їхнього досягнення і механізм реагування на зміни у зовнішньому середовищі та внутрішньому стані фінансової діяльності. Основною метою такої стратегії має бути забезпечення фінансової безпеки підприємства.

Фінансова стратегія входить до складу загальної стратегії підприємства.

Стратегія – це концепція розвитку підприємства, яка дає визначення основних напрямків і шляхів досягнення цілей виживання й розвитку підприємства в довгостроковій перспективі на основі концентрації зусиль на певних пріоритетах; є способом установлення взаємодії підприємства із зовнішнім середовищем. Стратегія становить фундамент практичної діяльності підприємства, координації його окремих напрямів, процесу адаптації до середовища функціонування. Запорукою стабільного й успішного розвитку підприємства виступає раціональний і професійний менеджмент, ключовим завданням якого є розробка стратегії забезпечення фінансової безпеки підприємства як складової фінансової стратегії [5, с. 232].

Стратегічне управління фінансовою безпекою – системне явище, що водночас є підсистемою загальної стратегії підприємства.

Дотримання концептуальних положень стратегічного управління фінансовою безпекою суб'єкта господарювання дозволить раціонально залучати матеріальні, трудові та фінансові ресурси, мінімізувати витрати та максимізувати вхідні грошові потоки. Все це сприяє досягненню стратегічних цілей підприємства.

Виділяють три види стратегій фінансової безпеки [6]:

1. Миттєва стратегія, згідно з якою система безпеки підприємства реагує на несподівані реальні загрози його діяльності. Тоді, з одного боку, спеціально створені підрозділи на підприємстві для уникнення несподіваних загроз у короткостроковому періоді можуть послабити дію цих загроз, а з іншого – можуть виникнути ситуації, коли підприємство зазнає збитків у довгостроковому періоді.

2. Попереджувальна стратегія, згідно з якою підприємство завчасно проводить роботи по виявленню і прогнозуванню впливу та наслідків потенційних загроз. Працівники (підрозділи), які займаються цими проблемами, цілеспрямовано проводять роботу із забезпечення сприятливих умов діяльності підприємства.

3. Компенсаційна стратегія, згідно з якою підприємству вигідніше компенсувати втрати від настання загроз безпеці, ніж утримувати в штаті працівників служби безпеки. Ця стратегія допустима у тому випадку, коли збитки від потенційних загроз є невеликими або неможливо реалізувати попередні дві стратегії.

Для оптимізації процесу управління системою фінансово-економічної безпеки підприємства необхідно розв'язати такі основні задачі:

– класифікація індикаторів системи фінансово-економічної безпеки та прогнозування динаміки оцінки рівня фінансової безпеки підприємства;

– оптимізація траєкторії системи фінансово-економічної безпеки підприємства за заданими стратегіями управління;

– оптимізація показників рентабельності реалізованої продукції та рентабельності витрат підприємства, а також комплексне узгодження відхилень у виробничих програмах підприємства, які є оптимальними розв'язками відповідних задач;

– оцінювання стану загроз фінансово-економічній безпеці у динаміці шляхом зіставлення темпів зростання показників діяльності підприємства.

Отже, для успішного створення стратегії управління фінансово-економічною безпекою підприємства необхідна ефективна система управління фінансами, яка здатна забезпечувати компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності підприємства.

Стратегічне управління фінансовою безпекою підприємства носить цільовий характер, тобто передбачає постановку і досягнення визначених цілей. Будучи чітко вираженими, стратегічні цілі стають могутнім засобом підвищення ефективності системи фінансової безпеки в довгостроковій перспективі, її координації і контролю, а також базою для прийняття управлінських рішень за всіма основними напрямками захисту фінансових інтересів підприємства.

Стратегічні цілі забезпечення фінансової безпеки підприємства становлять ті бажані параметри її кінцевої стратегічної позиції, що дозволяють направляти систему заходів захисту фінансових інтересів від загроз у довгостроковій перспективі й оцінювати їхні результати.

Реалізація стратегії фінансової безпеки може забезпечуватися через єдиний стратегічний план підприємства або через плани і програми стратегічних господарських підрозділів при здійсненні загального контролю підприємством.

Головним завданням етапу реалізації є просування в напрямку стратегічних цілей при максимально можливому пристосуванні до реальних умов, що складаються на підприємстві. Коригування планів на цьому етапі забезпечує безперервний циклічний характер стратегічного планування, його орієнтацію на максимальне врахування змін у внутрішньому і зовнішньому середовищі.

Висновки. Забезпечення фінансової безпеки на рівні підприємства залежить від економічних, організаційних та інших заходів держави щодо підтримання її на належному рівні.

Взаємозв'язок і взаємовплив систем забезпечення фінансової безпеки на рівнях держави, окремої галузі та підприємства здійснюються шляхом управління механізму забезпечення фінансової безпеки, який здатний забезпечити компроміс між інтересами розвитку підприємства, наявністю достатнього рівня грошових коштів і забезпеченням платоспроможності.

Знання основних шляхів управління фінансовою безпекою надає можливість з більш

системних позицій забезпечувати ефективне управління господарством та його фінансовими ресурсами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К.: НІСД, 1997. – 144 с.
2. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К.: КВІЦ, 1999. – 462 с.
3. Барановський О.І. Фінансова безпека держави / О.І. Барановський // Фінанси України. – 1996. – № 11. – С. 19–34.
4. Бланк И.А. Управление финансовой безопасностью предприятия / И.А. Бланк. – К.: Эльга, Ника-Центр, 2004. – Вып. 10. – 784 с.
5. Фінансова безпека підприємства: [навч. посіб.] / Т.Б. Кузенко, Л.С. Мартюшева, О.В. Грачов, О.Ю. Литовченко – Харків: Вид. ХНЕУ, 2010. – 304 с.
6. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К.: КНЕУ, 2001. – 308 с.

УДК 338.45

Хринюк О.С.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки і підприємництва
Національного технічного університету України
«Київського політехнічного інституту»

Третяк Ю.В.
студентка
Національного технічного університету України
«Київського політехнічного інституту»

ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА

PRINCIPLES OF FINANCIAL POLICY MANAGEMENT AT THE ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто основні принципи управління фінансовою політикою підприємства. Також визначено, що не лише залежно від сектора економіки, а й навіть залежно від самого підприємства принципи управління фінансовою політикою можуть бути специфічними, такими як для підприємств ювелірної промисловості.

Ключові слова: фінансова політика, фінансовий менеджмент, управління фінансовою політикою підприємства, принципи управління фінансовою політикою підприємства.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены основные принципы управления финансовой политикой предприятия. Также определено, что не только в зависимости от сектора экономики, но и даже в зависимости от самого предприятия принципы управления финансовой политикой могут быть специфическими, такими как для предприятий ювелирной промышленности.

Ключевые слова: финансовая политика, финансовый менеджмент, управление финансовой политикой предприятия, принципы управления финансовой политикой предприятия.

ANNOTATION

The article discusses the basic principles of financial management enterprise policy. Also stipulates that depending on the sector, but even according to the principles of the enterprise financial management policies can be specific as for jewelry enterprises.

Keywords: financial policies, financial management, financial management enterprise policy, principles of financial management enterprise policy.

Постановка проблеми. В умовах ринкової економіки важливо вчасно відреагувати на зміни на світовому фінансовому ринку. Кризові та політичні явища останнього часу позначилися гостро на українській економіці, зокрема, постала проблема змін фінансової політики як на державному рівні, так і на рівні підприємств. Динамічність зміни зовнішніх умови зумовлюють необхідність постійного перегляду принципи своєї діяльності, які дозволяють знайти баланс між стабільністю та змінністю кінцевих результатів діяльності підприємства. З цією метою бажано забезпечувати здатність підприємства до формування управлінських заходів та швидко реагувати на зовнішні зміни для отримання конкурентних переваг. Управління фінансовою політикою підприємства є одним із варіантів забезпечення такої стратегічної гнучкості. Саме тому в сучасних умовах фінансова політика на підприємстві повинна будуватися на чітких принципах, які були б адекватними щодо впливу зовнішніх та внутрішніх факторів, а також враховувати особливості кожного підприємства окремо.

Аналіз досліджень і публікацій. Фінансовий менеджмент реалізується через фінансову політику підприємства. Незважаючи на велику історію існування фінансового менеджменту та тривалі широкі дискусії з питань фінансової політики підприємства, конкретного тлумачення сутності та її складових немає. Досі відсутня системна інформаційна підтримка управління фінансами на підприємстві та розв'язання цієї проблеми стоїть досить гостро і відкриває широке поле для досліджень.

Одними із останніх робіт з теорії фінансового менеджменту є публікації Т.М. Сторожук, Д.Є. Сторожук, В.П. Чайковської, які висвітлюють питання управління фінансовою політикою підприємства. Також важливими у даному дослідженні були роботи Н.А. Степанюка, Я.П. Квача та Л.А. Єзгора, які вивчали основні принципи організації фінансового менеджменту на підприємстві. Але все ж дана тематика потребує більш детального вивчення для окремих варіантів.

Постановка завдання. Основною метою статті стало дослідження принципів управління фінансовою політикою підприємства та важливістю їхніх особливостей для підприємств ювелірної промисловості.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Існує чимало визначень поняття фінансової політики підприємства. У найбільш загальному вигляді під фінансовою політикою розуміють спосіб організації та використання фінансових відносин. Інакше кажучи, фінансова політика – це сукупність заходів з накопичення та використання грошових коштів для здійснення конкретних цілей та завдань [9, с. 247].

Головна мета фінансової політики підприємства звучить як гарантування реалізації поточної фінансово-господарської діяльності підприємства, виконання тактичних цілей та завдань, а також забезпечення досягнення стратегічної

мети в майбутньому шляхом створення оптимального грошового потоку, ефективного використання фінансових ресурсів та успішної реалізації фінансового менеджменту. Фінансова політика повинна бути:

– коректною щодо діяльності підприємства;
– зручною для використання;
– ефективною за результатами [7, с. 560].

Варто зазначити, що фінансова політика є безпосередньою реалізацією фінансового менеджменту на підприємстві та включає в себе багато складових:

– облікову політику;
– кредитну політику;
– політику управління грошовими засобами;
– політику управління витратами;
– дивідендну політику тощо [3, с. 123].

Діяльність будь-якого підприємства залежить переважно від організованої та налагодженої системи управління, яка формує цілеспрямований і активний вплив на процес виробництва. Фінансова політика дозволяє відповісти на питання про те, як ефективно використати власний і позиковий капітал підприємства, отримати найбільший прибуток при найменшому ризику, швидше збільшити капітал [1, с. 196]. Саме тому подальше вивчення принципів управління фінансовою політикою виступатиме певним етапом на цьому шляху.

Виклад основного матеріалу дослідження. Необхідно також відзначити два важливі моменти організації фінансової політики. По-перше, фінансова політика не обмежується рамками підприємства, а постійно взаємодіє із бюджетом, позабюджетними фондами, банками та страховими організаціями, інституціональними інвесторами. По-друге, фінансова політика перебуває під впливом таких загальних принципів управління, як планування, стимулювання, узгодження окремих елементів, варіативність, цільова спрямованість. З цього випливає, що управління фінансовою політикою підприємства повинно базуватися на таких загальних засадах:

1. Орієнтація на стратегічні цілі розвитку підприємства. Відповідно до цього фінансовий менеджер зобов'язаний бути сповіщеним про те, що якими б високоефективними з економічної точки зору не здавалися проекти управлінських рішень в області фінансової політики в поточному періоді, але вони обов'язково не повинні бути прийняті, якщо вступають у протиріччя з місією підприємства, стратегічними напрямами його розвитку, шкодять економічній базі формування власних фінансових ресурсів за рахунок внутрішніх джерел у майбутньому періоді.

2. Плановість і системність у розробленні управлінських рішень – це планування матеріальних і фінансових ресурсів з метою забезпечення їх збалансованості, системність у розробці стратегії і тактики фінансового менеджменту. Передбачає інтегрованість із загальною системою управління підприємством. Фінансова політика охоплює питання усіх рівнів управління. Він безпосередньо пов'язаний з операційним, інноваційним, стратегічним, інвестиційним, антикризовим менеджментами, менеджментом персоналу і деякими іншими видами функціонального менеджменту [1, с. 196].

3. Виділення у фінансовому управлінні фінансових та інвестиційних рішень. Фінансова діяльність підприємства має бути обов'язково поділена на безпосередньо фінансову і інвестиційну (цього вимагає практика управління). При цьому інвестиційні рішення відповідають на питання: куди і скільки необхідно спрямувати коштів.

4. Побудова і дотримання фінансової структури підприємства. Підприємство можна розглядати під різними точками зору. У його діяльності можна виділити структури різного характеру і призначення. Фінансову структуру підприємства формує його основна діяльність. У зв'язку з цим необхідно завжди пам'ятати, що фінанси підприємства та його виробничо-господарська діяльність тісно пов'язані між собою [2, с. 57].

5. Відокремлене управління грошовим потоком і прибутком. У господарській діяльності такі поняття, як «витрати» та «відрахування», «доходи» і «надходження», взаємопов'язані безпосередньо. Доведено, що прибуток не дорівнює грошовому потоку, а грошовий потік – це рух засобів у реальному часі.

6. Гармонійне поєднання доходності підприємства і підвищення ліквідності. Доходність і ліквідність – взаємопов'язані поняття. При цьому зв'язок між ними обернено пропорційний. Одне підприємство може бути прибутковим і неліквідним одночасно.

7. Комплексний характер формування управлінських рішень. Вся сукупна діяльність підприємства являється результатом прийняття різних за своїм родом напрямком характеру і цілями, але взаємопов'язаних за змістом рішень в частині формування, розподілу і використання фінансових ресурсів і організації грошового обігу. Усі рішення взаємопов'язані і спричиняють прямий або непрямий вплив на результати фінансової діяльності підприємства [6, с. 93].

8. Високий динамізм управління. Управління, у тому числі фінансовою політикою, має бути адекватним і оперативним. Зовнішнє середовище підприємства постійно змінюється, тому управлінські рішення необхідно приймати в короткі терміни при зміні ситуації у зовнішньому та внутрішньому середовищах [2, с. 78].

До перелічених принципів управління фінансовою політикою підприємства також можна віднести загальні для менеджменту – принцип врахування ризиків і невизначеності, який передбачає те, що невизначеність супроводжується великою кількістю подій та обставин таких як, сумнівна заборгованість, претензії до гарантій тощо, тому слід приймати всі необ-

хідні заходи для недопущення заниження або завищення доходів та зобов'язань. Дотримання зазначених принципів є дуже важливим, адже вони являються базовими для забезпечення фінансової політики підприємства та стабільного функціонування підприємства загалом.

Але даний перелік та тлумачення принципів управління фінансовою політикою є досить загальним і не відображає особливостей функціонування певних секторів економіки чи навіть окремих підприємств. Для прикладу, візьмемо для дослідження стан ювелірної промисловості України та розглянемо загальні проблеми та питання, з якими стикаються виробники.

Серед головних проблем національної ювелірної промисловості варто віднести низьку активність підприємств у сфері зовнішньоекономічної діяльності та згортання зовнішніх ринків. Підтвердженням цієї інформації є результати аналізу темпів приросту показників експорту та імпорту ювелірних виробів у 2010–2014 роках, що відображено на рисунку 1.

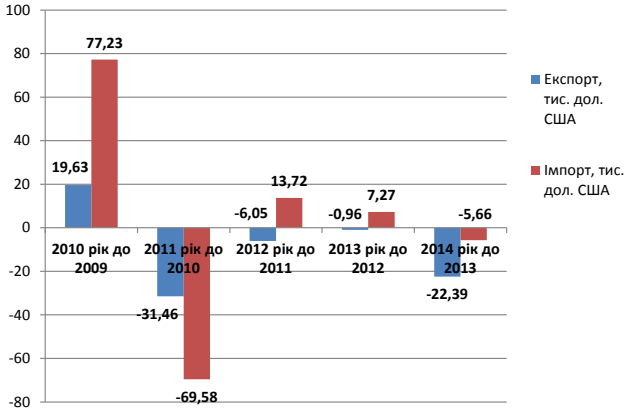


Рис. 1. Темпи приросту показників експорту та імпорту ювелірних виробів [4]

З рисунка видно, що українська ювелірна промисловість дає спадну експортну динаміку починаючи з 2011 року. Тому можна припустити, що така ж ситуація є характерною і для 2015 року. Імпорт ювелірних виробів досить сильно коливався у 2010–2011 роках, але дана тенденція стабілізувалася і показує лише невеликі спади. Цей факт пояснюється зниженням доходів населення, що призводить до зменшення купівельної спроможності.

Для покращення економічної ситуації ювелірної промисловості можна здійснити перевірку процесу управління фінансовою політикою, адже це один із засобів забезпечення стратегічної гнучкості. Відповідно, ефективна фінансова політика в ювелірній галузі має підпорядковуватися певним принципам, які можуть бути як загальними, так і виключно особливими відповідно до специфіки діяльності. Провівши дослідження сучасної практики впровадження фінансової політики на ювелірних підприємствах у світі, ми виділили низку характерних для цієї галузі принципів. Зазвичай практика показує, що наведені нижче принципи є запозиченими в іноземних колег і застосовуються національними підприємствами лише частково. Серед основних можна виділити такі:

1. Принцип кооперації. Суть полягає в об'єднанні зусиль виробника, оптового та роздрібного продавців задля отримання максимального ефекту від організації збуту [5, с. 65].

2. Принцип еталонного зіставлення. Іноземні компанії, а також деякі українські практикують зіставлення власної компанії з лідером ринку для порівняння і побудови стратегії розвитку. Дана практика підвищує ефективність діяльності фінансового планування [8, с. 97].

3. Принцип інформування клієнтів, партнерів, інвесторів про тенденції своєї діяльності. Таким чином відбувається комунікація між різними групами учасників, що дозволяє знайти нові ефективні спрямування фінансових коштів.

4. Одним із принципів здійснення фінансової політики ювелірних підприємств є «утримання руки на пульсі». Підприємці повинні чітко відслідковувати тенденції сучасного ринку ювелірних виробів. У тому числі важливим є відстеження розробки нових родовищ дорогоцінних металів та каміння та їх поставки за більш вигідних умов.

Звичайно, зазначені вище принципи не є запорукою успішної фінансової політики ювелірних підприємств. Але варто зауважити, що вивчення та впровадження зарубіжного досвіду збалансування ризиків діяльності для підприємств ювелірної промисловості України є вкрай важливим.

Висновки. Отже, результат дослідження показав, що фінансова політика підприємства являє собою систему заходів задля досягнення поставлених цілей, які базуються на певних загальних принципах. Але не завжди загальне повною мірою відповідає вимогам впливових факторів, тому для кожного підприємства можна сформулювати свої унікальні принципи, які б дозволили покращити управлінську діяльність у сфері фінансової політики. Так, на прикладі ювелірної промисловості України можна виокремити низку специфічних принципів управління фінансовою політикою, зважаючи лише на невелику кількість досліджуваних впливових факторів, таких як експортно-імпортна динаміка, наявність кваліфікованих кадрів тощо. Звичайно, наведені вище принципи не слугують панацеєю ефективної діяльності підприємства, проте виступають надійним інструментом здійснення фінансової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Богма О.С. Особливості управління фінансовими ресурсами вітчизняних підприємств / О.С. Богма, А.С. Павлова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 1 (13). – С. 195-199.

2. Бреили А. Принципы корпоративных финансов / А. Бреили, С. Майерс. – М.: Олимп-Бизнес. – [2-е рос. изд. (пер. з 7-го междунар. изд.)]. – М.: Олимп-Бизнес, 2008. – 108 с.
3. Гриньов А.В. Якість формування фінансової стратегії підприємства / А.В. Гриньов, О.М. Ястремська // Фінанси України. – 2006. – № 6. – С. 121-128.
4. Експорт-імпорт окремих видів товарів за країнами світу (щомісячна інформація) [Електронний ресурс] – офіц. вид. – Режим доступу: www.ukrstat.gov.ua.
5. Попівняк Ю.М. Проблеми функціонування ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання підприємства / Ю.М. Попівняк // Економіка та управління національним господарством. – 2013. – № 9 (147). – С. 62-69.
6. Степанюк Н.А. Ефективність застосування принципів фінансового менеджменту в управлінні підприємством / Н.А. Степанюк // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 3 (50), ч. 2. – С. 90-95.
7. Сторожук Т.М. Фінансова політика підприємства в контексті його внутрішньогосподарської політики / Т.М. Сторожук, Д.Є. Сторожук // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 559-567.
8. Струк Н.С., Попівняк Ю.М. Проблеми формування Ювелірної промисловості України у світовому контексті та шляхи їх розв'язання / Н.С. Струк, Ю.М. Попівняк // Випуск наукових праць ЧДТУ. – 2012 – Випуск 32, Ч. 2. – С. 94-100.
9. Чайковська В.П. Фінансова політика: підходи до розуміння та значення в діяльності підприємства / В.П. Чайковська // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Економіка. – 2013. – Вип. 23. – С. 247-251.

УДК 330.341.1

Христенко Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Відокремлений підрозділ
Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ

EVOLUTION OF GOING NEAR DETERMINATION OF ESSENCE OF INNOVATIONS

АНОТАЦІЯ

Розглянуто загальні положення, досягнення та основні праці вчених у сфері інновацій від класиків економічної теорії до сучасників. Узагальнено сутність та особливості економічної категорії «інновація». Запропоновано авторський підхід до визначення інновацій як економічної категорії.

Ключові слова: інновація, нововведення, зміна, процес, результат, новизна.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены общие положения, достижения и основные работы ученых в сфере инноваций и инновационного развития от классиков экономической теории до современников. Обобщены сущность и особенности экономической категории «инновация». Предложен авторский подход к определению инноваций как экономической категории.

Ключевые слова: инновация, нововведения, изменение, процесс, результат, новизна.

ANNOTATION

Generals, achievements and basic works of scientists, are considered in the field of innovations and innovative development from the classics of economic theory to the contemporaries. Essence and features of economic category are generalized «innovation». The author going is offered near determination of innovations as economic category.

Keywords: innovation, invention, change, process, result, novelty.

Постановка проблеми. Інновація є рушієм соціально-економічного прогресу, виступає втіленням сучасних підходів у теорії та практиці господарювання, забезпечуючи кількісне зростання з підвищенням якісних показників економічного розвитку, збільшення обсягів виробництва з підвищенням його ефективності.

Інноваційна ситуація, яка склалася в Україні, характеризується, з одного боку, появою нових відкриттів і науково-технічних розробок, а з іншого – недостатнім рівнем нововведень у реальну практику виробництва через складний фінансовий стан сільськогосподарських підприємств.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичним підґрунтям у дослідженні поняття інновацій та проблеми інноваційного розвитку стали праці зарубіжних учених-економістів Л. Водачек, О. Водачкова, П. Друкера, Б. Санто, Р. Солоу, Ш. Тацуно, Б. Твісса, М. Хучек, Й. Шумпетера.

Вагомий внесок у дослідження особливостей інноваційних процесів в Україні зробили відомі українські вчені: О.М. Алимов, В.Ф. Бесєдін, А.С. Гальчинський, В.П. Галушко, В.М. Геєць, О.Д. Гудзинський, О.І. Дацій, М.В. Зубець, С.М. Кваша, О.В. Крисальний, П.А. Лайко, А.І. Сухоруков, В.М. Трегобчук та ін. Однак залишаються дискусійними та потребують продовження досліджень багато аспектів визначення інновації як економічної категорії.

Метою дослідження є узагальнення та уточнення економічної сутності інновацій, представлене авторське визначення поняття «інновація».

Виклад основного матеріалу. Теоретичні проблеми розвитку інноваційних процесів завжди посідали вагоме місце в системі наукових досліджень вітчизняних та зарубіжних учених. Інновації є матеріальною основою підвищення ефективності виробництва, якості та конкурентоспроможності продукції, зниження витрат і виступають найважливішою умовою економічного зростання на якісно новій основі. Інноваційний потенціал формує здатність підприємств конкурувати на внутрішньому та зовнішньому ринках і допомагає уникнути економічної кризи.

У вітчизняній науці щодо розвитку суспільного виробництва тривалий час використовувався термін «науково-технічний прогрес». Світова практика для позначення якісних змін у виробництві використовує термін «інновація» або «нововведення».

Варто зазначити, що у науковій літературі немає однозначного визначення поняття «інновація». Якщо прийняти до уваги те, що слово «інновація» є похідним від латинського «novo», що означає змінювати, оновлювати, то під інновацією варто розуміти процес змін, оновлення [1, с. 9]. Наприклад, угорський економіст Б. Санто визначив інновацію як «такий суспільно-технічно-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих, за своїми властивостями виробів, технологій та у випадку, якщо вони орієнтуються на економічну вигоду, на прибуток; їх поява на ринку може приносити додатковий успіх» [2, с. 83].

Однак більш поширеним є погляд, згідно з яким за основу беруть переклад поняття «нововведення» як innovation, тобто «введена новація». Отже, цим терміном називають об'єкти впровадження (наприклад, за Е. Роджерсом,

«нововведення – це ідея, практика або продукт, що сприймаються як нові» [1, с. 9]). Американський економіст П. Лемер тлумачив інновацію як «новий продукт або послугу, спосіб їх виробництва, новацію в організаційній, фінансовій, науково-дослідній та інших сферах, будь-яке вдосконалення, яке забезпечує економію витрат або створює умови для неї» [1, с. 9].

Поняття «інновація» вперше з'явилося в роботах культурологів ще у XIX столітті й означало введення певних елементів однієї культури в іншу.

Узагальнивши теоретичні дослідження, розпочаті українським вченим-економістом світового рівня Михайлом Туган-Барановським, австрійський вчений Йозеф Шумпетер на початку XX століття вперше ввів у науковий обіг терміни «нові комбінації» та «інноваційний процес». У праці «Теорія економічного розвитку» (1911 р.) він визначає п'ять типів нових комбінацій змін або інновацій [3, с. 159]:

1) виробництво нового продукту чи відомого продукту в новій якості;
2) впровадження нового методу виробництва;
3) освоєння нового ринку збуту;
4) залучення для виробничого процесу нових джерел сировини;
5) проведення реорганізації (уведення нових організаційних форм).

Таким чином, предметом цих змін можуть бути: продукти, технологічні процеси, сировина, організація виробництва та нові ринки збуту.

Шумпетер Й. визначив інновації як нові комбінації змін у розвитку виробництва і ринку [3, с. 320-322].

Слід зазначити, що з розглянутих позицій інновація виступає не як результат наукової діяльності, а як результат, що знайшов певне застосування в суспільному виробництві.

Аналіз економічної літератури свідчить, що, виходячи із цілей і специфіки досліджуваного об'єкта, існує щонайменше два підходи до визначення сутності інновації. Низка учених і фахівців стверджують [4; 5], що інновація – це ідея, практика чи продукт, що сприймаються індивідом як нові. На думку А. Томпсона та інших учених [6; 7], інновацією є генерування, прийняття і впровадження нових ідей, процесів, продуктів і послуг. Тобто в одному випадку інновація – це результат творчого процесу у вигляді нової продукції (техніки), технології, методу тощо, в іншому – процес уведення нових виробів, елементів, підходів, принципів замість існуючих.

Прихильником першого підходу щодо визначення інновації є Р.А. Фатхутдінов, який розуміє її як «кінцевий результат упровадження нововведення з метою зміни об'єкта управління й одержання економічного, соціального, екологічного, науково-технічного чи іншого виду ефекту» [8, с. 17]. Дещо іншою є думка Г.Д. Ковальова, який зазначає, що інновація – це «кінцевий результат інноваційної діяльності, у процесі якої створюються (купуються) і використовуються нововведення» [9, с. 33].

Багато дослідників вважають, що інновації варто розглядати як процес зміни стану об'єкта (системи). Зокрема, чеський учений Ф. Валента визначає поняття «інновація» як «зміни в первісній структурі виробничого організму, тобто як перехід його внутрішньої структури до нового стану» [10, с. 21]. Даним визначенням інновації цей автор певним чином уточнює «нові комбінації» Й. Шумпетера, оскільки зміна первісної структури виробничого організму може бути пов'язана з кожним із п'яти типів нових комбінацій.

Словацькі економісти Л. Водачек і О. Водачкова під інновацією розуміють «цільову зміну у функціонуванні підприємства як системи» [10, с. 23]. У свою чергу Ю.В. Яковец стверджує, що інновації є «якісними змінами у виробництві» [11, с. 95], а А.І. Пригожин визначає нововведення як «цілеспрямовану зміну, що вносить у середовище впровадження (організацію, поселення, суспільство тощо) нові відносно стабільні елементи. Нововведення – ... процес, тобто перехід деякої системи з одного стану в інший» [12, с. 29].

Більш змістовним у цьому плані є, на нашу думку, визначення В.Н. Лапіна, що нововведення або інновація – це «комплексний процес створення, поширення і використання нового практичного засобу (нововведення) для нової (чи для кращого задоволення уже відомої) суспільної потреби, одночасно це є процес сполучених з даним нововведенням у тій соціальній і речовинній сфері, у якій відбувається його життєвий цикл» [13, с. 23]. Безперечно, з даним твердженням російського вченого є всі підстави погодитися.

Лаконічним, але змістовним варто вважати визначення інновацій польським економістом М. Хучеком, який трактує їх як «зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також соціальному житті підприємства» [14, с. 67].

Особливий підхід до визначення інновацій у П.Ф. Друкера, який вважає, що інновація – це особливий засіб підприємців, за допомогою якого вони досліджують зміни, що мають місце в економіці та суспільстві, з метою використання їх у бізнесі чи в різних сферах обслуговування [15, с. 5].

Подальше вивчення цього питання свідчить, що низка авторів розглядають інновації як новий додаток наукових і технічних знань, які забезпечують успіх на ринку. Так, Б. Твісс вважає, що інновація є «процес, у якому винахід чи ідея набуває економічного змісту» [7, с. 36]. Тобто винахід стає нововведенням, якщо сприймається ринком. Американські вчені інтерпретують нововведення як складну систему, за допомогою якої ідея або винахід перетворюється в комерційну реальність. Інновація розгляда-

ється як успішне впровадження продукту або послуг на ринок або в економіку. За твердженням Ш. Тацуно, у західному розумінні інновація «відноситься до застосування ідеї, що веде, у кінцевому рахунку, до зростання прибутку чи збільшення обслуговування» [16, с. 297].

Низка економістів, зокрема Т. Морозов [17; 18], під інноваціями розуміють «прибуткове використання новацій у вигляді нових технологій, видів продукції, організаційно-технічних і соціально-економічних рішень виробничого, фінансового, комерційного чи іншого характеру».

Варто наголосити, що в багатьох визначеннях інновацій відсутня конкретизація мети їхнього впровадження. Окремі автори вважають, що метою інноваційного процесу є створення, впровадження і використання нових продуктів, технологій, форм організації.

Іншими вченими підкреслюється суспільна значимість тих змін, які можуть відноситись до інновації. У деяких формулюваннях поняття «інновації» результатом інноваційної діяльності вважається отримання певного ефекту (економічного, технічного, соціального, екологічного).

Так, П.І. Ратанін під інновацією розуміє «результат створення й освоєння принципово нового чи модифікованого засобу (нововведення), що задовольняє конкретні потреби» [19, с. 34], а низка російських економістів визначають інновацію як «новий спосіб задоволення потреб, що дає приріст корисного ефекту і, як правило, заснований на досягненнях науки і техніки» [20, с. 270].

Дещо іншим є визначення О.І. Дація, який розглядає інновацію як проведення зміни в техніці, технології, організації, екології, економіці, а також у соціальній сфері з метою отримання економічного ефекту на основі задоволення певних суспільних потреб [21, с. 11].

На нашу думку, основним спонукальним мотивом впровадження інновацій для більшості суб'єктів господарювання є виробництво конкурентоспроможної продукції з метою одержання прибутку. Однак в умовах конкуренції досягти бажаного результату можна при забезпеченні ефективності застосування науково-технічних, економічних, організаційних, соціальних та екологічних факторів.

Отже, залежно від об'єкта і предмета дослідження інновації можна розглядати як:

1) зміни (Й. Шумпетер, Ю. Яковец, М. Хучек, Ф. Валента, А. Пригожин, Л. Водачек, О. Водачкова, О. Дацій та ін.);

2) процес (Б. Твісс, Б. Санто, В. Лапіна, Ш. Тацуно, Т. Морозов та ін.);

3) результат (Р. Фатхутдінов, П. Ратанін, Г. Ковальова та ін.).

Відповідно до наших міркувань інновація – це нагромадження нових знань, втілених у наукових, економічних, технічних, організаційних, соціальних новинках з метою одержання суб'єктами господарювання прибутку на основі задоволення суспільних потреб.

Висновки. Таким чином, існуючі визначення інновації дозволяють трактувати дане поняття як новизну, будь-яку зміну, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності на внутрішньому і зовнішньому ринках.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Йохна М.А. Економіка і організація інноваційної діяльності: [навч. посібник] / М.А. Йохна, В.В. Стадник. – К.: Академія, 2005. – 400 с.
2. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто; общая ред. и вступ. ст. Сазановова Б.В.; пер. с венг. – М.: Прогресс, 1990. – 296 с.
3. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М.: Прогресс, 1982. – 455 с.
4. Ионов М. Инновационная сфера: состояние и перспективы / М. Ионов // Экономист. – 1993. – № 10. – С. 62-67.
5. Котлер Ф. Основы маркетинга / Ф. Котлер; общ. ред. и вступ. ст. Пенькова Е.М.; пер. с. англ. – М.: Прогресс, 1990. – 736 с.
6. Томпсон А.А. Стратегический менеджмент: концепции и ситуации для анализа / А.А. Томпсон, А.Дж. Стрикленд. – [12-е изд.]; пер. с англ. – М.: Изд. дом «Вильямс», 2002. – 928 с.
7. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс; авт. предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузиня; сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989. – 271 с.
8. Фатхутдинов Р.А. Инновационный менеджмент: [учебник для вузов] / Р.А. Фатхутдинов. – М.: ЗАО «Бизнес-школа «Интел-Синтез», 1998. – 600 с.
9. Ковалев Г.Д. Основы инновационного менеджмента: [учебник для вузов] / Г.Д. Ковалев; под ред. В.А. Швандара. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 208 с.
10. Водачек Л. Стратегия управления инновациями на предприятии: [монография] / Л. Водачек, О. Водачкова; авт. предисл. Рапопорт В.С.; сокр. пер. со словац. – М.: Экономика, 1989. – 167 с.
11. Яковец Ю.В. Ускорение научно-технического прогресса: теория и экономический механизм / Ю.В. Яковец. – М.: Экономика, 1988. – 335 с.
12. Пригожин А.И. Нововведения: стимулы и препятствия (Социальные проблемы инноватики) / А.И. Пригожин. – М.: Политиздат, 1989. – 271 с.
13. Лапин Н.В. Социальные аспекты управления нововведениями / Н.В. Лапин // В сб.: проблемы управленческих нововведений и хозяйственного экспериментирования. – Таллинн, 1981. – 231 с.
14. Хучек М. Социально-экономическое содержание инновации на предприятии / М. Хучек // Вестник Московского университета. Серия экономика. – 1995. – № 1. – С. 62-71.
15. Друкер П. Як забезпечити успіх у бізнесі: новаторство і підприємництво / П. Друкер; пер. з англ. В.С. Гуля. – К.: Україна, 1994. – 319 с.
16. Тацуно Ш. Стратегия – технополисы / Ш. Тацуно; общ. ред. и вступ. ст. В.И. Данилова-Данильяна; пер. с англ. – М.: Прогресс, 1989. – 344 с.
17. Морозов Ю.П. Наукоемкие технологии и технопарки – высший этап реформирования экономики государства и регионов / Ю.П. Морозов // Підприємництво, господарство і право. – 2001. – № 11. – С. 105-106.

18. Покропивный С. Инновационный менеджмент в рыночной системе хозяйствования / С. Покропивный // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24-31.
19. Ратанин П.И. Инновационное предпринимательство в переходный период России к рынку / П.И. Ратанин. – М.: Известия, 1993. – 174 с.
20. Экономика предприятия: [учебник для вузов] / [Аврашков Л.Я., Адамчук В.В., Антонова О.В. и др.]; под ред. проф. В.Я. Горфинкеля, проф. В.А. Швандара. – [2-е изд., перераб. и доп.]. – М.: Банки и биржи, ЮНИТИ, 1998. – 742 с.
21. Дацій О.І. Розвиток інноваційної діяльності в агропромисловому виробництві України: [монографія] / О.І. Дацій. – К.: ННЦ ІАЕ, 2004. – 428 с.

УДК 338.43.664

Чазов Є.В.
магістр
Національного університету харчових технологій

ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ УКРАЇНИ

THE RESEARCH OF BABY FOOD MARKET IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена огляду й аналізу стану ринку дитячого харчування в Україні та виявленню основних тенденцій і проблем галузі. Серед основних проблем розвитку ринку дитячого харчування варто виокремити такі: погіршення стану здоров'я дітей, несприятлива соціально-демографічна ситуація, висока собівартість виробництва дитячого харчування, недостатня якість молоко-сировини, значна питома вага імпортної продукції в структурі виробництва дитячого харчування. Автором виділено такі основні напрями їх вирішення: стимулювання вітчизняного виробництва дитячого харчування, проведення політики імпортозаміщення, а також покращення якості продукції, що виробляється в Україні.

Ключові слова: дитяче харчування, народжуваність, виробництво, імпортозаміщення, діти.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена обзору и анализу состояния рынка детского питания в Украине и выявлению основных тенденций и проблем отрасли. Среди основных проблем развития рынка детского питания можно выделить следующие: ухудшение состояния здоровья детей, неблагоприятная социально-демографическая ситуация, высокая себестоимость производства детского питания, недостаточное качество молоко-сырья, значительный удельный вес импортной продукции в структуре производства детского питания. Автором выделены следующие основные направления их решения: стимулирование отечественного производства детского питания, проведение политики импортозамещения, а также улучшение качества производимой продукции в Украине.

Ключевые слова: детское питание, рождаемость, производство, импортозамещение, дети.

ANNOTATION

The article focuses on overview and analysis of the condition of baby food market in Ukraine and identifies the main trends and problems of the industry. Among the main problems in development of the market of baby food are highlighted the following: deterioration of the health status of children, unfavorable socio-demographic situation, the high cost of baby food production, lack of quality of raw milk, a large share of imported products in the structure of baby food. The author highlighted the following basic directions of solving these problems: stimulation of domestic production of baby food, adopting the policy of import substitution and improving the quality of products produced in Ukraine.

Keywords: baby food, birthrate, production, import substitution, children.

Постановка проблеми. Нині ринок продукції дитячого харчування в Україні характеризується стійкою тенденцією до зростання. Однією з причин такого росту є зміна культури споживання і стилю життя: зростає жіноча зайнятість, а, отже, і потреба в готовому продукті для дитини – високоякісному, зручному та безпечному.

Нині забезпечення ринку України продуктами дитячого харчування вітчизняного походження є неповним. Досить велику частку імпортної продукції складають товари таких категорій: дитячі молочні суміші, соки та пюре, а також повністю імпортується консервована продукція на м'ясній та рибній основі. Зважаючи на складний стан економіки, значне падіння курсу національної валюти, зниження купівельної спроможності громадян, згортання торговельних відносин з РФ (частка імпорту продукції дитячого харчування у першому півріччі 2014 р. складала 31,45% [1]), значно підвищується актуальність проблеми продовольчої безпеки в даному сегменті ринку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичну основу дослідження проблем вітчизняного ринку дитячого харчування, та шляхів їх вирішення склали наукові праці таких учених, як: І.М. Демчак, О.М. Полонської, А.Ю. Мамочки, Г.Є. Поліщука, І.З. Должанського, Г.О. Вороніна, О.І. Куця, В.С. Пахолюка, а також Закон України «Про дитяче харчування» № 142-16 від 05.12.2012, публікації у галузевих виданнях та журналах.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Погіршення соціально-демографічної обстановки в Україні, а саме збільшення кількості одиноких матерів та погіршення стану здоров'я жінок, значний обсяг і термін окупності інвестицій виробництва дитячого харчування, неефективна система регулювання ринку продуктів дитячого харчування зумовлюють необхідність у визначенні пріоритетних напрямів розвитку цієї галузі.

Постановка завдання. Метою статті є визначення та обґрунтування рішень щодо забезпечення вітчизняними виробниками зростаючого попиту на продукти дитячого харчування, а також вирішення проблеми імпортозаміщення у цьому сегменті ринку. Для досягнення поставленої мети необхідно вирішити такі завдання: визначити актуальні тенденції, основних гравців, та структуру ринку дитячого харчування, за цими даними сформулювати основні проблеми виробників цієї продукції, а також надати пропозиції, щодо вирішення цих проблем.

Виклад основного матеріалу. Останніми роками на ринку дитячого харчування в Україні спостерігалася певна позитивна динаміка: по-перше, збільшився попит на продукцію за рахунок погіршення здоров'я жінок, які змушені заміняти грудне молоко молочними сумішами; по-друге, зросла зайнятість жінок, а, відповідно, і потреба у готових продуктах дитячого харчування; по-третє, зростає інтерес до

продукції вітчизняного виробництва внаслідок валютних коливань та нестабільності економіки. Паралельно з цим збільшилося виробництво дитячого харчування в Україні як у контексті задоволення зростаючого попиту, так і програми імпортозаміщення. Так, у 2013 р. збільшилося виробництво кисломолочного сиру та виробів з нього для дитячого харчування на 73,6%, продуктів кисломолочних для дитячого харчування – на 67,3%, соків дитячих – на 37,1%, молока обробленого рідкого – на 16,8%. І надалі зростає виробництво молока для дитячого харчування. Так, за перші 6 місяців 2014 р. обсяги виробництва збільшилися на 10% порівняно з аналогічним періодом минулого року [2]. Проте зросло лише виробництво молочного дитячого харчування, що пов'язано з введенням нових потужностей (введення в експлуатацію 2 спеціалізованих заводів з виробництва дитячого молочного харчування ТМ «Агуша» та «Яготинське для дітей»). Щодо інших категорій товарів, то особливих зрушень не відбулося. А відтак, через недостатній обсяг внутрішнього виробництва, такі категорії товарів як: овочеві пюре, соки, сухі молочні суміші мають значну частку імпорту (внутрішнє виробництво молочних сумішей і каш – 42%; соки і фруктово-овочеві пюре – 43%) [3], а м'ясні та рибні консерви повністю імпортуються.

Лідерами з виробництва харчової продукції залишаються спеціалізовані підприємства дитячого харчування. До головних учасників цього ринку належать: ПАТ «Хорольський молочноконсервний комбінат дитячих продуктів» (Полтавська обл.) – сухі молочні продукти; ТОВ «Південний консервний завод» (м. Херсон), ПАТ «Одеський консервний завод дитячого харчування» – плодоовочеві консерви і соки; ПАТ «Галактон», ТОВ «Фавор» (м. Київ), ПАТ «АК Комбінат «Придніпровський»« (м. Дніпропетровськ), ТОВ «Люстдорф» (Вінницька обл.), ПАТ «Вімм-Біль-Данн Україна» (Київська обл.), ПАТ «Яготинський маслозавод» «Яготинське для дітей» (Київська обл.), Комунальне підприємство «Міська молочна фабрика – кухня дитячого харчування» (м. Харків) – рідкі та пастоподібні молочні продукти. Сировину для виробництва продуктів дитячого харчування на молочній основі підприємства-виробники отримують з господарств, яким надано статус спеціальної зони. Нині це 59 господарств у 14 областях України: Вінницькій, Волинській, Дніпропетровській, Івано-Франківській, Київській, Одеській, Полтавській, Рівненській, Сумській, Харківській, Херсонській, Хмельницькій, Черкаській і Чернігівській.

Найбільшими імпортерами дитячих продуктів харчування на українському ринку є країни Європи, виробництво яких складає 64% від загального імпорту продуктів дитячого харчування. Це виробники таких відомих світових марок: «Nutricia» (Нідерланди), «Nestle» (Швейцарія), «Hipp», «Hesnz» (Німеччина) тощо [4].

Щодо споживачів, то характерним є зосередження основних груп споживачів (молоді сім'ї з дітьми) у великих містах-мільйонниках: Київ, Харків, Одеса, Львів, Дніпропетровськ і т.д. Це пов'язано з тим, що у великих містах рівень життя є вищим, а відповідно існує тенденція до міграції сільського населення (переважно віком до 25 років) у великі міста (або передмістя). Тобто густота як дорослого населення, так і основної групи споживачів дитячого харчування – немовлят, та дітей дошкільного віку у мегаполісах вища. Усі ці фактори призводять не лише до концентрації населення, а й до локалізації ринків збуту виробників дитячого харчування і, відповідно, високої конкуренції продавців та виробників цих товарів.

Також варто зазначити, що споживання дитячого харчування в Україні є одним з найнижчих у Європі і становить в середньому 17 кг на одну дитину на рік, тоді як в Росії цей показник складає – 44, Італії – 61, Іспанії та Швеції – 63, Бельгії – 79, Фінляндії – 96 кг таких продуктів [5]. Це пояснюється тим, що діти в Україні дуже рано переходять на неспеціалізоване харчування, а також тим, що батьки все ще надають перевагу приготуванню їжі для малюка власноруч, без використання готових сумішей.

Усі ці фактори призводять до того, що хоч ринок і зростає, проте він не є дефіцитним. Гостро стоїть лише питання у налагодження виробництва дитячого харчування усіх товарних груп в Україні, зважаючи на високий попит і потенціал розвитку на цьому ринку, причому не лише на внутрішньому, а і на зовнішньому.

Отже, ми визначили стан і тенденції як за попитом, так і за пропозицією на ринку дитячого харчування.

На наш погляд, в Україні можна виділити такі ключові проблеми, що пов'язані з ринком дитячого харчування:

1. Відсутність спеціалізованого дитячого харчування вітчизняного виробництва. Необхідність у спеціалізованому дитячому харчуванні, пов'язана з тенденцією до зростання рівня захворюваності дітей, спричиненою незадовільною екологічною ситуацією, а також застарілим медичним забезпеченням. Ситуація ускладнюється незадовільним станом здоров'я матері та дитини, очевидними проявами якого є все ще досить високі рівні материнської смертності і смертності немовлят, підвищені показники перинатальних втрат, несприятлива динаміка захворюваності новонароджених [6]. Розгортання тенденцій зростання рівня захворюваності дітей вимагає пошуку рішень щодо харчування, яке збагачене необхідним комплексом вітамінів і мінералів, що підвищило б захисні функції дитячого організму, а також щодо спеціалізованого дитячого харчування, яке задовольняє специфічні потреби окремих груп дітей. Проте такі рішення вже є, але вони є імпортного походження, тому батьки з

низьким рівнем доходів або заклади для дітей-сиріт, лікувальні заклади не завжди можуть собі їх дозволити.

2. Висока собівартість дитячого харчування. У першому десятиріччі поточного століття відбуваються помітні зрушення у структурних характеристиках народжуваності в Україні, а саме суттєво збільшилася частка позашлюбних народжень, яка у 2014 р. становила п'яту частину новонароджених. Це призводить до проблеми, коли вигодовування дитини природнім шляхом є не завжди можливим через вимушене працевлаштування матері. І тому зростає попит на дитяче харчування готового типу або напівфабрикатів, консервів. Проте висока собівартість дитячого харчування обумовлює високі роздрібні ціни на готову продукцію. Головна проблема у ціновій доступності цих продуктів для даної категорії споживачів.

3. Складні умови для відкриття виробництв дитячого харчування. Законодавством передбачені обмеження рівня рентабельності для виробників дитячого харчування, а також є обмеження на торгову надбавку, на рівні 10-15%, залежно від області [7]. Разом з тим для виробництва продуктів харчування даного сегменту, використовується лише імпортне обладнання, що має всі сертифікати якості та санітарної безпеки. Тому, зважаючи на високу курсову різницю, з економічної точки зору є невигідним відкриття нового виробництва, адже воно буде мати значний термін окупності, а отже такі проекти можуть дозволити собі лише великі компанії (такі приклади вже є у виробництві молочного дитячого харчування – відкриття нових спеціалізованих заводів «Агуша» і «Яготинське для дітей» компаній PepsiCo і Молочний Альянс). Таким чином, знижується конкурентоспроможність у вітчизняних виробників на власному ж ринку.

4. Невисока наукоємність вітчизняної продукції дитячого харчування. Адже, якщо взяти категорію продукції сухих молочних сумішей, то ринкова частка продукції вітчизняних виробників становить 50-60% у натуральному вираженні, і лише 25-30% у грошовому [8]. Це свідчить не лише про те, що імпортні продукти є дорожчими за вітчизняні, а й про те, що продукти імпортного походження є комплексними, вітамінізованими, і є максимально наближеними за складом до грудного материнського молока. І що найголовніше, це продукти тих торгових марок, що мають надійну репутацію, широко рекламують свою продукцію, і мають європейські сертифікати якості та екологічної безпеки. Якщо подивитися на цю проблему ширше, то стає зрозумілим що це є проблема не лише цієї галузі в Україні.

Отже, можемо зробити висновок, що всі вищезазначені, та низка інших проблем, створили передумови до значної частки імпорту продукції дитячого харчування. Досі так гостро не стояло питання імпортозаміщення на даному ринку, адже імпортована продукція відповідає всім нормам якості, а їх ціна не була настільки обтяжливою, для більшості сімей.

Нині певні зрушення у цьому питанні вже є. В межах чинного нормативно-правового поля, стимулювання виробництва продуктів дитячого харчування здійснюється таким чином:

• діє норма п. 154.2 Податкового кодексу України, відповідно якої звільняється від оподаткування прибуток підприємств, отриманий від продажу на митній території України спеціальних продуктів дитячого харчування власного виробництва, спрямований на збільшення обсягів виробництва та зменшення роздрібних цін таких продуктів. Перелік спеціальних продуктів дитячого харчування встановлюється Кабінетом Міністрів України;

• пп. 197.1.1 Ст. 197 визначено, що звільняються від оподаткування операції з постачання продуктів дитячого харчування та товарів дитячого асортименту для немовлят за переліком, затвердженим Кабінетом Міністрів України;

• п. 197.4. Ст. 197 визначено, що звільнення від оподаткування товарів, передбачене пунктом 197.1 цієї Статті, поширюється на операції із ввезення на митну територію України;

• відповідно до абзацу «е» пп. 267.1.2 п. 267.1 Ст. 267 Кодексу не є платниками збору за провадження торговельної діяльності та діяльності з надання платних послуг такі суб'єкти господарювання, які провадять торговельну діяльність виключно продуктами дитячого харчування вітчизняного виробництва [9].

Проте для стимулювання внутрішнього виробництва продуктів дитячого харчування цих дій недостатньо, а деякі законодавчі норми на практиці не є ефективними і не дають бажаного результату.

Тому для вирішення цих та інших проблем галузі ми пропонуємо такі заходи:

1. Скасування норми по обмеженню рівня рентабельності підприємств-виробників дитячого харчування. Можливо, лише залишити обмеження торгової надбавки. Адже дана норма стимулює виробників приховувати прибуток свого підприємства, збільшуючи статті витрат, а в складі холдингів такі підприємства і зовсім можуть бути збитковими, що по-перше не стимулює до розвитку саме підприємства, а по-друге, держава не доотримує податкових надходжень.

2. Введення пільг на ввезення обладнання для виробництва дитячого харчування або надання доступу до купівлі валюти і пільгового кредитування. Проте тут варто зазначити, що мова не йде про дотації, адже як правило вони вбивають здорову конкуренцію і створюють передумови до неефективного використання коштів такими виробниками.

3. Співпраця існуючих виробників дитячого харчування з провідними науковими інститутами з метою покращення якісних властивостей своєї продукції та розширення асортименту.

Також у ході такої співпраці необхідно налагоджувати випуск продукції для дітей з особливими потребами. Адже часта такої імпортної продукції в Україні значно більша, ніж в інших товарних позиціях.

4. Надання державної підтримки малозабезпеченим сім'ям, а також одиноким матерям для купівлі продуктів дитячого харчування. Окрім цього, необхідним є відновлення роботи кухонь дитячого харчування, адже вони є найбільш зручним і доступним способом задовольнити попит на цю продукцію.

5. Більш активна робота у сфері збуту на підприємствах, що займаються виробництвом дитячих продуктів харчування. Особливо це стосується реклами і пакування. Дешеве пакування, що не виділяється серед імпортних аналогів, ніколи не буде викликати довіру у споживача. Економія на пакуванні веде до розуміння того, що виробник зекономив не лише на ньому, з метою зробити свій продукт більш доступним. Активна реклама допоможе залучати нових споживачів, адже це галузь, в якій аудиторія оновлюється щороку, і тому необхідно постійно підтримувати контакт із цільовою аудиторією. Причому виробникам варто орієнтуватися не на традиційну рекламу, а на методи мережного маркетингу.

Реалізація вищезазначених заходів сприятиме стимулюванню виробництва якісних продуктів дитячого харчування, підвищенню конкурентоспроможності продукції українського виробництва, забезпечить стабільне, гарантоване виробництво якісної продукції, у необхідній кількості та асортименті, що в цілому є складовою продовольчої безпеки та економічного зростання України.

Висновок. Ринок продуктів дитячого харчування має значний потенціал до зростання. Стабільність і відродження даної галузі виробництва можливі лише за умови розроблення та реалізації чіткої стратегії на державному рівні із обов'язковим фінансовим забезпеченням. За таких умов для вітчизняних виробників дитячого харчування будуть створені максимально сприятливі умови для нарощення виробництва продукції та підвищення її конкурентоспроможності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Прес-служба Міністерства аграрної політики та продовольства [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.kmu.gov.ua/control/publish/article?artid=246057105.
2. Вітчизняна індустрія дитячого харчування: сучасний стан та перспективні напрямки розвитку [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nubip.edu.ua/node/6391.
3. Офіційний сайт Міністерства аграрної політики та продовольства України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://minagro.gov.ua/.
4. Офіційний сайт державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Печенога О. Ринок дитячого харчування в Україні / О. Печенога, Т. Нагайцева, Ю. Кіщак // Харчовик. – 2012. – № 5.
6. Щорічна доповідь про стан здоров'я населення, санітарно-епідемічну ситуацію та результати діяльності системи охорони здоров'я України, 2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.uiph.kiev.ua/dawnload/Vidavnictvo/Shchorichna%20dopovid/%D0%A9%D0%BE%D1%80%D1%96%D1%87%D0%BD%D0%B0%20%D0%B4%D0%BE%D0%BF%D0%BE%D0%B2%D1%96%D0%B4%D1%8C.2013.pdf.
7. Закон України «Про дитяче харчування» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/142-16.
8. Должанський І.З. Аналіз ринку дитячого харчування України / І.З. Должанський, Г.О. Вороніна // Маркетинг і менеджмент інновацій. – СумДу, вип. № 1, 2010. – С. 82-89.
9. Офіційний сайт Верховної ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/.

УДК 338.04:338.33

Чорний А.В.
аспірант
Буковинського державного фінансово-економічного університету

УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ

MANAGEMENT ASPECTS OF LOGISTICAL ACTIVITY OF WOOD PROCESSING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті піднімаються питання управління логістичною діяльністю на підприємствах деревообробної галузі. У ході проведення наукових розвідок були використані загальнонаукові та спеціальні методи: абстрагування – при визначенні сутності категорій «логістика» та «логістичні системи»; системного підходу – при побудові механізму формування логістичних систем; структурно-генетичного аналізу і синтезу – для виявлення ключових елементів та принципів функціонування логістичних систем. У дослідженні визначено основні аспекти, які фактично визначають та окреслюють процес управління логістичною діяльністю підприємства. Наукову цінність має запропонована концепційна схема логістичної системи, яка дає змогу разом із наданим формульним апаратом згенерувати якісний процес управління логістичною системою на підприємстві зокрема та його організаційно-економічним механізмом загалом.

Ключові слова: логістична система, організаційно-економічний механізм управління, управлінські рішення, складові логістичної системи, логістична спроможність, логістична інформація.

АННОТАЦИЯ

В статье поднимаются вопросы управления логистической деятельностью на предприятиях деревообрабатывающей отрасли. В ходе проведения научных исследований были использованы общенаучные и специальные методы: абстрагирования – при определении сущности категорий «логистика» и «логистические системы»; системного подхода – при построении механизма формирования логистических систем; структурно-генетического анализа и синтеза – для выявления ключевых элементов и принципов функционирования логистических систем. В исследовании определены основные аспекты, которые фактически определяют и очерчивают процесс управления логистической деятельностью предприятия. Научную ценность имеет предложенная концептуальная схема логистической системы, которая позволяет вместе с предоставленным формульным аппаратом сгенерировать качественный процесс управления логистической системой на предприятии в частности и его организационно-экономическим механизмом в целом.

Ключевые слова: логистическая система, организационно-экономический механизм управления, управленческие решения, составляющие логистической системы, логистическая способность, логистическая информация.

ANNOTATION

In the article the issues of management of logistics activities at the enterprises of the woodworking industry. During the research there were used General scientific and special methods: abstraction – in determining the nature of the category «logistics» and «logistics system»; a systematic approach during constructing the mechanism of formation of logistic systems; structural and genetic analysis and synthesis – to identify the key elements and principles of functioning of logistic systems. The study identifies the main aspects that actually define and outline the process of managing the logistic activity of the enterprise. Scientific value has conception proposed scheme of the logistic system, which allows, together with the formulae provided by the apparatus to generate a high-quality process control and logistics system in the enterprise in particular and of organizational-economic mechanism as a whole.

Keywords: logistics system, organizational-economic mechanism of management, management decisions, components of logistics system, logistics capability, and logistics information.

Постановка проблеми. В епоху динамічного та дисипативного розвитку економіки процес управління підприємством по-новому актуалізується і вимагає від науковців та практиків здійснювати дослідження в напрямі побудови такої системи управління підприємством, яка б відповідала сучасним вимогам.

Управління логістичною діяльністю підприємств є відносно новим напрямом управління для вітчизняного менеджменту, а відтак він потребує детальної уваги збоку науковців. Побудова системи управління логістичною діяльністю підприємства має на меті оптимізувати та вдосконалити вже існуючий організаційно-економічний механізм діяльності підприємства.

Водночас вирішення питання про інтеграцію концепції логістичної діяльності в діючий організаційно-економічний механізм функціонування підприємства, тим більше в деревообробній галузі, змушує вирішувати цілий комплекс проблем, пов'язаних з адаптацією всього процесу управління до нових вимог, а це у свою чергу порушує питання здійснення науково-практичних досліджень у цьому напрямі.

Аналіз останніх досліджень. Дослідженням проблем, пов'язаних з управлінням логістичною діяльністю підприємств, присвячені праці таких учених, як В.Г. Алькема [1], Л.С. Головкова [2], Н.Й. Коніщева [4], Н.В. Трушкіна [4], О.Г. Мельник [5], Г.Р. Руденко [6], О.М. Сумець [7], Л.В. Фролова [8], Н.В. Чорнописька [9], Н.І. Чухрай [10] та ін. Однак, незважаючи на велику кількість розробок, розкриття та оцінка управлінських аспектів функціонування логістичних систем потребують додаткового вивчення та формування якісно нових підходів до управління логістичною діяльністю.

Постановка цілей. Основним завданням дослідження є розгляд теоретичних та методологічних основ здійснення управлінської діяльності на підприємстві у контексті нових економічних викликів.

Виклад основного матеріалу. Проводячи емпіричний аналіз існуючих наукових підходів

до визначення поняття «логістика», можна зробити висновок, що зміст поняття «логістика», визначений різними вченими, має багато спільного та не менше відмінностей. Так, якщо провести групування базисних тлумачень поняття «логістика», які визначають вчені-економісти, можна виокремити декілька основних притаманних цьому поняттю рис, а саме:

1. За своїм змістом поняття «логістика» є перш за все наукою, оскільки має концептуальні основи, об'єкт, предмет, методи, прийоми, інструментарій дослідження. Визначення логістики як науки більшість учених пов'язують з реалізацією функцій управління.

2. Логістику варто розглядати як інструмент оптимізації розвитку бізнесу, який реалізується шляхом ефективної побудови фінансових, інформаційних та управлінських потоків.

3. Логістична діяльність є ключовим елементом процесу управління діяльністю підприємства яка водночас може виступати як об'єктом, так і предметом управління.

Побудова процесу управління підприємством на основі логістичного підходу розглядається як цілеспрямований процес включення логістики в організаційно-економічну діяльність окремих підприємницьких структур як фундаментального елемента. Логістичний підхід до організації підприємницької діяльності ґрунтується на системній комплексності економічних процесів, передбачає ефективну їхню інтеграцію і створення логістичних систем і ланцюгів. Він охоплює низку принципів оптимізації потокових процесів і потоків, які використовуються в процесі управління підприємством.

Ефективне функціонування логістичної системи в системі управління підприємством вимагає від самої системи управління великого масиву різноманітних даних, облік яких, як і процес їх збирання та обробки, не повинен завершуватися в подальшому ніколи. Достатній обсяг інформації та даних для здійснення управління логістичною діяльністю підприємства значною мірою визначає логістичну спроможність підприємства, з позиції менеджменту.

Під логістичною спроможністю варто розуміти здатність системи управління підприємством приймати такі управлінські рішення, які даватимуть змогу задовольняти максимально ймовірну кількість споживачів при існуючому обсязі ресурсів та потужностей.

Будь-якій системі управління притаманні загальновідомі функції (моніторинг, аналіз, планування, організація, регулювання, координація, облік, контроль), які, пристосовуючись до об'єкта управління, набувають специфічних властивостей. У логістичному управлінні специфіка його функцій пов'язана з процесами формування єдності матеріальних, інформаційних, фінансових і сервісних потоків [8].

Функції логістичного управління – це комплекс загальноприйнятних управлінських дій зі специфічними властивостями конкретної логістичної системи, пов'язаними з плануванням, організацією і контролем за закупівлею, транспортуванням, складуванням, зберіганням, реалізацією, сервісним обслуговуванням. Носіями функцій управління виступають усі суб'єкти, які беруть участь у логістичних процесах: постачальницько-збутові і транспортні служби підприємств, об'єднання, господарські асоціації, концерни, банки, лізингові і страхові компанії, міжрегіональні та регіональні оптові й роздрібні торговельні організації [8].

Процес управління у своїй основі повинен базуватися на низці принципів, які фактично і забезпечують ефективність самого процесу управління. Ключові принципи логістичного управління лісовим господарством зводяться до таких [1; 5-7]:

– принцип системності;

– принцип глобальної оптимізації, координації і інтеграції;

– принцип високої ефективності логістичної діяльності;

– принцип стійкості і адаптивності;

– принцип інвестиційної і технологічної кооперації;

– принцип тотального контролю витрат;

– принцип гуманізації усіх функцій і технологічних рішень.

Побудова управління підприємством на логістичних засадах потребує розробки цілісного механізму такого управління. Сам механізм логістичного управління визначено як набір завдань, пов'язаних з формуванням дій підприємства, спрямованих на досягнення мети ефективного використання ресурсів на основі збалансування логістичних процесів при утворенні логістичних потоків. Ключовим елементом будь-якого процесу управління є здатність на завершальній стадії оцінити повноту досягнення запланованих показників. Тобто ефективність управління логістичною діяльністю підприємства визначатиметься її здатністю досягнути поставлених цілей.

Основне завдання управління логістичною діяльністю підприємством деревообробної галузі повинно зводитися до забезпечення оптимального розвитку самого підприємства. Тобто система логістики повинна виступати своєрідним сполучним механізмом всіх складових організаційно-економічного механізму підприємствам.

Будь-яка система управління так чи інакше підпадає під вплив зовнішнього середовища, а його внутрішня управлінська спроможність визначається станом його середовища в середині. Коли йдеться про за діяння логістичної системи або побудови системи управління підприємством на основі логістичного підходу, варто зазначити, що логістична система враховує елементи як зовнішнього та і внутрішнього середовища. Окрім того, логістичний підхід дає змогу приймати управлінські рішення виходячи із прогнозного бачення розвитку підприємства.

Логістична система підприємства включає в себе фактори взаємодії з внутрішнім середовищем та із зовнішнім середовищем. Якщо говорити про логістичну систему підприємств деревообробної галузі, то в ході управління такими підприємствами ззовні на них впливатимуть:

– загальноекономічна ситуація в країні;
– політичний устрій та правове поле в країні;
– ринкова кон'юнктура та конкуренти;
– постачальники та клієнти підприємства;
– іноземні фактори впливу (до них належать іноземні конкуренти, постачальники, клієнти, кон'юнктура на іноземних ринках, зовнішні інвестиції);
– екологічна ситуація.

Внутрішня будова системи логістики для кожного підприємства матиме свої функціональні особливості, які, власне, визначатимуться типологією його організаційно-економічного механізму. Однак практично для всіх підприємств типовими для логістичної системи підприємств є такі підсистеми:

– система постачання;
– виробництво;
– транспортно-дистрибуційна система;
– фінансово-економічна система;
– система управління та контролю;
– маркетингово-збутова система.

У загальному розумінні управління логістичною діяльністю зводиться до того, що в результаті роботи всієї логістичної системи є прийняття певного управлінського рішення P_{jt}, яке перебуває у функціональній залежності з існуючим станом підприємства S_{jt} та ймовірного в майбутньому стану підприємства, яке управлінець намагається досягнути прийнятим управлінським рішенням W_{jt}. Зазначимо, що стан підприємства в майбутньому та стан логістичної системи зокрема забезпечують дві ключові складові – це зменшення або оптимізація витрат підприємства завдяки ефективній роботі логістичної системи, та максимізація результатів знову ж таки завдяки ефективній роботі логістичної системи.

У формульному вигляді зазначений алгоритм дій матиме вигляду:

$$\mathrm{E}(\mathrm{P}_{jt}) = F(\sum_{j=1}^{j} S_{jt-1} W_{jt}) \to \max ,$$

де E (P_{jt}) – ймовірний стан підприємства момент часу; P_j – управлінські рішення; j – складові елемент управлінського рішення (включають складові внутрішнього та зовнішнього середовища); W_{jt} – бажаний стан підприємства після прийняття управлінського рішення в момент часу t; S_{jt} – стан підприємства в момент часу t, (стан організаційно-економічного механізму підприємства).

Однак описаний алгоритм є відображенням ідеального становища реалізації прийняття управлінського рішення. У будь-якому іншому разі повинна виконуватися нерівність:

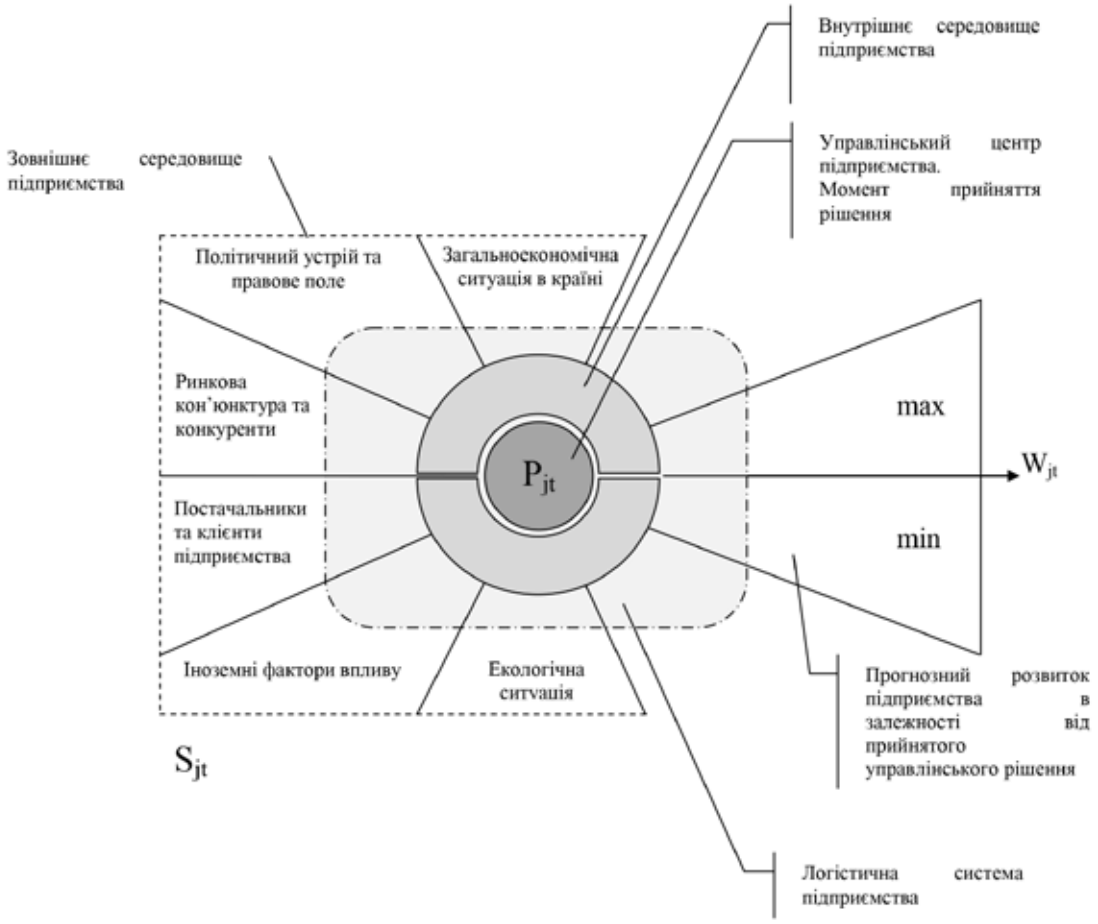


Рис. 1. Концептуальна схема управління логістичною діяльністю

$$S_{j1} \neq \frac{3}{5} S_{j0} \rightarrow \begin{cases} P_{j2} \neq P_{j1} \\ W_{j2} \neq W_{j1} \end{cases}.$$

Іншими словами, вищезазначена нерівність означає, що якщо після прийняття управлінського рішення логістична система і підприємство в цілому не досягнуло прогнозованого стану на 60%, то всі наступні управлінські рішення повинні бути відмінними від тих, що вже приймалися. Окрім того, варто перевірити коректність поставлених цілей та завдань перед підприємством і також удосконалити їх [3].

З метою загальної оцінки ефективності логістичного управління доцільно використовувати інтегральний коефіцієнт. Інтегральний коефіцієнт ефективності логістичного управління залежить від сили впливу факторів логістичних потоків і факторів функціональних складових логістичного ланцюга і від чутливості внутрішнього стану підприємства до впливу цих факторів.

Оцінка якості та ефективності системи управління логістичною діяльністю на підприємстві доречно здійснювати через побудову збалансованої системи оцінних індикаторів, яка базується на оцінці ефективності діяльності підприємства і спрямована на досягнення його стратегічних цілей. Система оцінки ефективності логістичного управління повинна ґрунтуватися на виявлених найважливіших факторах успіху логістичної діяльності в кожному підрозділі підприємства.

Висновки. Отже, у ході проведеного дослідження визначено необхідність створення механізму управління логістичною діяльністю на підприємстві, що є одним із можливих інструментарію ефективного управлінського процесу на підприємстві. При цьому об'єктом управління є логістична система підприємства, а детальніше – логістичні процеси. Запропонований концепційний підхід до визначення процесу управління логістичною діяльністю на підприємствах деревообробної промисловості містить наукову цінність та спільно з формульним апаратом формує фундаментальний базис для проведення прикладних досліджень процесу управління логістичною діяльністю на підприємствах деревообробної промисловості.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алькема В.Г. Концептуалізація оцінювання розвитку мікрологістичних систем / В.Г. Алькема // Бізнес-інформ: міжнародний науковий економічний журнал. – 2012. – № 8. – С. 177-181.
2. Головкова Л.С. Підвищення конкурентоспроможності підприємства на основі інтегрованої логістики / Л.С. Головкова, В.М. Шаповал // Матеріали 6-ї Міжнародної науково-практ. конф. «Сучасні проблеми науки і освіти». – Харків: ХНУ, 2005. – С. 40.
3. Карпінський Б.А. Синергетика: еволюція поглядів та прояв управлінських рішень у фінансово-економічному просторі. Частина І / Б.А. Карпінський, В.О. Григоренко // Науковий вісник НЛТУ України. – 2013. – № 23.7. – С. 366-375.
4. Коніщева Н.Й. Управління логістичною діяльністю промислових підприємств / Н.Й. Коніщева, Н.В. Трушкіна // Економіка промисловості. – 2005. – № 1. – С. 114-123.
5. Мельник О.Г. Системи діагностики діяльності машинобудівних підприємств: полікритеріальна концепція та інструментарій: [монографія] / О.Г. Мельник. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – 344 с.
6. Руденко Г.Р. Теоретичні аспекти визначення сутності та ефективності логістичної діяльності машинобудівного підприємства / Г.Р. Руденко // Економіка розвитку. – 2010. – № 1 (53). – С. 70-73.
7. Сумець О.М. Змістовний аналіз дефініції «логістична діяльність» / О.М. Сумець // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4. – С. 290-295 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://nbuv.gov.ua/j-pdf/sre_2013_4_63.pdf.
8. Фролова Л.В. Логістичне управління підприємством: теоретико-методологічні аспекти: монографія / Л.В. Фролова // Дон. дует ім. М. Туган-Барановського. – 2004. – 261 с.
9. Чорнописька Н.В. Методичні підходи до оцінювання логістичної діяльності підприємства / Н.В. Чорнописька // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Логістика. – 2008. – № 623. – С. 265-271.
10. Чухрай Н.І. Оцінювання функціонування ланцюга поставок: сутність та концептуальні підходи / Н.І. Чухрай // Вісник Нац. ун-ту «Львівська політехніка». Серія: Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку. – 2009. – № 647. – С. 276-285.

УДК 658.14(477):330.341.1

Чуб Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ АПК

MANAGEMENT OF INTELLECTUAL FIRMS AIC

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні питання використання інновацій в агропромисловому виробництві. Розглянуто особливості інноваційної системи України. Наведено етапи процесу управління інтелектуальними інвестиціями підприємства та виявлено основні проблеми, що перешкоджають більш широкому залученню інтелектуальних ресурсів до процесу капіталізації підприємств.

Ключові слова: конкурентоспроможність, агропромисловий комплекс, підприємство, інновації, інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические вопросы использования инноваций в агропромышленном производстве. Рассмотрены особенности инновационной системы Украины. Приведены этапы процесса управления интеллектуальными инвестициями предприятия и выявлены основные проблемы, препятствующие более широкому привлечению интеллектуальных ресурсов в процесс капитализации предприятий.

Ключевые слова: конкурентоспособность, агропромышленный комплекс, предприятие, инновации, инвестиции.

ANNOTATION

In the article the theoretical issues of innovation in agricultural production. The features of the Ukrainian innovation system. These stages of the process management of intellectual investment enterprises and identified the major problems hindering the greater involvement of intellectual resources in the process of capitalization of companies.

Keywords: competitiveness, agriculture, enterprise, innovation, investments.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економіки країни характеризується прогресуючим рівнем інтеграції у світову господарську систему, підвищеною увагою до інноваційної діяльності, залученням інвестицій для створення інтелектуальної індустрії, пошуком нових галузей промисловості для виведення країни на лідируючу позиції на світовому ринку.

Ключовим питанням для вирішення економічних проблем України є активізація інноваційно-інвестиційної діяльності в державі на основі національної інноваційної системи. Загальний стан економіки і стан фінансів підприємств не сприяють активному інвестуванню, адже створення конкурентоспроможного виробництва в умовах трансформаційної економіки на засадах інноваційної діяльності країни потребує залучення значних інвестицій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інноваційного розвитку підприємств розглянуто науковцями Ю.С. Рудченко, О. Орлюк, Н.Л. Правдюк, В.І. Овчарук та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Хоча значення інноваційної діяльності в сучасних умовах господарювання постійно зростає, проте підприємства аграрного сектора значно відстають в інноваційному розвитку. Необхідно сформулювати основні проблеми, що перешкоджають більш широкому залученню нематеріальних активів до процесу капіталізації підприємств. З метою вирішення даного питання необхідно створення дієвої системи управління інтелектуальної власності, використання інновацій у виробництві та формування їх на базі нематеріальних активів.

Мета статті. Головною метою роботи є виявлення основних проблем, що перешкоджають більш широкому залученню інтелектуальних ресурсів до процесу капіталізації підприємств.

Виклад основного матеріалу. У сучасному динамічному середовищі вирішальною для підприємства є здатність передбачати інноваційні можливості, базою яких є інтелектуальна власність. Економічний розвиток підприємств сьогодні тісно пов'язаний із здатністю генерувати та впроваджувати нові технології, передумовою господарського використання яких є їх перетворення на об'єкти інтелектуальної власності. Ефективне використання об'єктів інтелектуальної власності та науково-технічного потенціалу підприємства варто розглядати як один із головних напрямів розвитку соціального й економічного добробуту окремого підприємства та підвищення конкурентоспроможності вітчизняної економіки.

Перехід агропромислового виробництва до ринкових відносин передбачає ліквідацію монополії держави на власність шляхом приватизації підприємств і науково-дослідних організацій. Приватизація у сфері науки призведе до створення низки приватних, акціонерних та інших недержавних організацій.

Усвідомлюючи важливість прискорення інноваційних процесів в агропромисловому виробництві, Українська академія аграрних наук на своїх загальних зборах у березні 2005 року прийняла рішення про необхідність створення в мережі Академії системи наукового менеджменту і маркетингу інновацій. З цією метою науковим установам Академії доручено сформувати відповідні підрозділи, включити ринкові механізми в наукове забезпечення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора [1, с. 81].

Хоча значення інноваційної діяльності в сучасних умовах господарювання постійно

зростає, проте підприємства аграрного сектора значно відстають в інноваційному розвитку. Вважаємо, що основними проблемами, що перешкоджають більш широкому залученню нематеріальних активів до процесу капіталізації підприємств, є:

1) відсутність реальної мотивації підприємств до інноваційного розвитку;

2) нерозвиненість ринку об'єктів інтелектуальної власності, особливо, ринку інновацій;

3) традиційно низька товарність інтелектуального виробництва, успадкована від попереднього етапу розвитку і характерна для всього пострадянського простору;

4) слабка інтеграція результатів інтелектуальної праці в майно підприємств шляхом віддзеркалення в бухгалтерських балансах;

5) недосконалість методичних підходів до процесу комерціалізації результатів інтелектуальної праці.

Тому, якщо не вживати активних заходів для їх подолання як з боку держави, так і керівництва підприємств, несприятливі наслідки позначаться у найближчому майбутньому. Створення дієвої системи управління нематеріальними активами підприємств АПК має розв'язувати низку проблемних аспектів:

– визначення функціонально-структурного представлення системи управління нематеріальними активами підприємств АПК;

– розкриття процесу організації інформаційного забезпечення управління нематеріальними активами;

– визначення системи оцінки нематеріальних активів;

– визначення системи оцінки ефективності управління нематеріальними активами підприємств АПК;

– визначення оцінки комерційного потенціалу об'єкту інтелектуальної власності на різних стадіях впровадження (створення або використання) нематеріальних активів;

– представлення внутрішньої системи управління нематеріальними активами у процесі створення (впровадження) інтелектуального (інноваційного) продукту.

В умовах інтеграції економіки України у світове господарство проблема підвищення конкурентоспроможності вітчизняного аграрного сектора є стратегічно важливою. Від успішності розв'язання цієї проблеми залежить стабільність економіки та забезпечення продовольчої безпеки держави. Повільні темпи вирішення низки актуальних питань розвитку агропромислового виробництва з урахуванням інших факторів стримують технічне та технологічне переоснащення суспільного виробництва. Вирішення цієї проблеми можливе при умові інноваційного розвитку вітчизняного сільськогосподарського виробництва.

Для національної інноваційної системи України (далі – НІС) характерною є занадто сильна інерція попередньої економічної формації, відповідно до якої інновації розглядають як техніко-технологічні, але не економічні досягнення сучасної науки. Встановлення балансу між технологічними та економічними службами, кожна з яких має виконувати свою роль при впровадженні інновацій, є одним із основних завдань підприємств при формуванні національної інноваційної системи України.

Нині НІС в Україні характеризується такими рисами [2, с. 7]:

1) нерозвиненість комплексу фінансово-кредитних установ банківського та небанківського секторів, який має діяти в НІС для інвестиційної та фінансово-кредитної підтримки інноваційних процесів через залучення відповідних ресурсів;

2) відсутність певної цілісності структури функціонально-повноважних державних інститутів для підтримки та регулювання інноваційних процесів, а також розвиненої інфраструктури підтримки інноваційних процесів, до якої входять технологічні парки, інноваційні бізнес-інкубатори, консалтингові та інжинірингові підприємства, інформаційні мережі, сфера раціоналізаторської та винахідницької діяльності;

3) реформованість структури наявного значного науково-технічного потенціалу, який сконцентрований на початкових стадіях циклу інноваційного процесу і включає в себе розвинену мережу науково-дослідних установ, при цьому науково-технічний потенціал залишається нерозвиненим.

Україна має достатні інноваційні ресурси та має можливість формувати таку національну інноваційну систему, яка базувалася б на використанні й розвитку науково-технічного потенціалу. Основним завданням формування НІС України, заснованої використанні науково-технічного потенціалу, наукової сфери та інноваційної інфраструктури, мають бути: використання різних форм власності при проведенні досліджень, комерційна реалізація науково-технічних досягнень, раціональне співвідношення фундаментальних і прикладних досліджень, використання наукових знань в економічній діяльності, інституціональні перетворення, що передбачають створення інноваційної інфраструктури.

Інтелектуальна власність підприємств у промислово розвинених країнах стає все більш дорогим активом. Більше того, при ефективному управлінні інтелектуальною власністю вартість нематеріальних активів почне збільшуватися і наближатися до вартості матеріальних активів, що дозволить власнику інтелектуальної власності скорочувати виробничі витрати.

Особливу роль в інноваційній діяльності відіграє аграрна наука, сучасний стан якої майже критичний: втрачено 20% наукового потенціалу, значного зносу зазнала матеріально-технічна база, складна ситуація із забезпеченням приладами й устаткуванням нових напрямів науки, внаслідок низької заробітної

плати і проблем із забезпеченням житлом наукова діяльність не приваблює молодих учених. Однак, незважаючи на це, аграрна наука має значний інноваційний потенціал. Тільки за останні п'ять років завершено і передано для впровадження у виробництво 1649 наукових розробок – нові сорти і гібриди рослин, технології та типи машин, препарати для захисту рослин і тварин [3, с. 70-71].

Академік УААН М. Зубець висловлює свою думку щодо аналізу стану відображення об'єктів інтелектуальної власності на балансі наукових установ. Це свідчить про те, що навіть по об'єктах, на які отримано охоронні документи, не визначена комерційна цінність через їхню відсутність в активах підприємства, як наслідок, зменшується вартість підприємства. За оцінкою експертів, наголошує він, на балансі українських підприємств частка інтелектуального капіталу не перевищує 1% тобто значна кількість ОІВ не врахована у господарській діяльності країни. В аграрному секторі ще менше, відсоток становить близько нуля [4, с. 6].

Академік АНВШ України В.І. Овчарук зазначає, що вихід аграрної сфери із скрутного становища вимагає інноваційного та активізації наукового і технологічного супроводу агропромислового виробництва. Враховуючи специфіку сільського господарства, саме інноваційна діяльність є визначальним фактором для ринкової моделі «чистої конкуренції», характерними особливостями якої є велика кількість виробників сільськогосподарської продукції, яка є однорідною або стандартизованою, досить прості умови входження на ринок цієї продукції та вихід для підприємств-виробників, відсутність значного впливу виробників на формування цін на сільськогосподарську продукцію. Науковець наголошує, що саме ці особливості галузі зумовлюють джерело, за рахунок якого можна підвищити прибутки аграрних підприємств. Цим джерелом є зниження питомих виробничих витрат на виробництво сільськогосподарської продукції, що можливо лише за рахунок інноваційної діяльності, про що свідчить досвід розвинутих країн світу [5, с. 6-7].

Варто зазначити, що накопичення нових знань не є ефективним, якщо вони не перетворюються у нові технологічні засоби або прогресивні ресурсозберігаючі технології з впровадженням їх у виробництво. Це перешкоджає перетворенню агропромислового виробництва у рушійну силу науково-технічного прогресу.

У ринкових умовах здійснити комерціалізацію наукової продукції можливо за умови позитивних результатів зазначених оцінок і проведення моніторингу ринкового середовища. У цій ситуації служба маркетингу на основі характеристик розробок програмує в наукових установах не тільки організацію збуту матеріальної продукції, але і вивчення й аналіз ринку наукової продукції для визначення перспективних комерційних напрямів досліджень, яких потребують споживачі, та шляхи впровадження розробок на ринки наукової та наукоємної продукції. Тому в умовах комерціалізації інновацій результати маркетингових досліджень ринків переходять до числа основних аспектів оцінки розробок.

Необхідно зазначити, що головною метою служби наукового менеджменту і маркетингу є досягнення адаптації наукових установ та їхніх мереж до умов ринку, проведення моніторингу ринкового середовища з відстеженням і оцінкою попиту та пропозиції на аналогічну продукцію, ціни на неї, кількість споживачів, ймовірність конкуренції, визначення перспективних напрямів дослідження і достовірної потреби виробництва у їхніх результатах.

За умови проведення фундаментальних і прикладних досліджень, результати яких впевнено можна трансформувати в інновації, визначення ефективних варіантів просування розробок на ринку наукоємної продукції, процес комерціалізації буде, безумовно, успішним. Як вважає В. Ситник, є два принципово протилежні підходи до організації наукових досліджень і впровадження їхніх результатів на ринок, що застосовуються на практиці [6, с. 4].

Переваги створення інноваційної продукції за власною ініціативою полягають насамперед у використанні вже наявних напрацювань і досвіду. Звідси мінімізація економічних витрат на розробку, а також висока продуктивність праці за рахунок використання звичайних методів проведення дослідних робіт і технічного обладнання і приладів.

В аграрному секторі такі умови можуть задовольнити розробки за такими напрямами, як:

– ресурсозберігаючі технології отримання високих врожаїв сільськогосподарських культур і продукції тваринництва;

– ефективніші способи діагностики, профілактики та лікування тварин, рецептури ветеринарних препаратів тощо;

– програмні продукти оптимізації управління сільськогосподарським виробництвом або удосконалення існуючих систем управління, формування ринків матеріальних ресурсів тощо.

Однак необхідно пам'ятати, що створення інноваційної продукції на свій ризик виправдане, коли маркетингові дослідження проведені на високому рівні й абсолютно точно доведено, що новостворена інновація задовольнятиме специфічні потреби споживачів наукової продукції.

Безумовно, розробки за попереднім замовленням мають велику перевагу. Ризик розробників у даному випадку мінімальний, оскільки обумовлено договором оплату їхньої роботи і витрати на освоєння. Недоліком, особливо в сучасних умовах, є недостатня чисельність інвесторів, тому далеко не всі установи зможуть подолати конкуренцію, особливо іноземних компаній.

Вважаємо, що у сфері забезпечення економічного розвитку НІС має включати:

– розробку довгострокової стратегії соціально-економічного розвитку на основі стратегії випереджаючого розвитку;

– визначення базових інфраструктурних та інноваційних рішень, які будуть покладені в основу довгострокової стратегії розвитку;

– формування і підтримка функціонування нових організаційних структур, основним завданням яких є діяльність інноваційного характеру.

Вважаємо, що обґрунтоване та чітке створення таких засад сприятиме:

– підвищенню наукомісткості у валовому внутрішньому продукті, що є показником динаміки інноваційних перетворень;

– істотному підвищенню інноваційної активності підприємств через підтримку здійснення пріоритетних інноваційних проектів;

– створенню розвиненого внутрішнього ринку наукомісткої і високотехнологічної продукції з використанням для цього державного замовлення та лізингу, що вирішує цикл інноваційного процесу і стає передумовою підтримки вітчизняних виробників наукомісткої продукції;

– розвитку базових технологій п'ятого технологічного укладу (інформаційно-комунікаційних, біотехнологій виробництва нових матеріалів і речовин), а також базових технологій наукомістких і високотехнологічних галузей вітчизняної промисловості – аерокосмічної, суднобудівної, енергетичного машинобудування, продукція яких є конкурентоспроможною і має світовий рівень.

В Україні основні положення та питання процесу формування і розвитку інвестиційної та інноваційної політик країни викладено в Концепції розвитку національної інноваційної системи та затвердження заходів щодо її реалізації. Метою розробки цієї концепції є вдосконалення організації і управління підприємством, розвиток інтелектуальної економіки, формування основних напрямків інвестиційної та інноваційної політики, що базується на використанні інтелектуальних ресурсів.

Управління інтелектуальними ресурсами підприємств, впровадження дієвих механізмів формування й управління інтелектуальними ресурсами створення правової бази щодо захисту прав інтелектуальної власності є першочерговими завданнями, вирішення яких підвищить роль інтелектуальних ресурсів як каталізатора в інноваційній політиці держави. Варто зазначити, що оптимізація витрат на створення і використання високотехнологічних, інноваційних та інтелектуальних розробок дасть можливість Україні конкурувати з країнами Європи, Азії та США на світовому ринку.

Управління інтелектуальним інвестиціями відповідає загальній інвестиційній політиці підприємства та орієнтується на досягнення його інвестиційних цілей. Процес управління інтелектуальними інвестиціями підприємства реалізується за класичною схемою і передбачає такі етапи:

1 етап: аналіз стану інтелектуальних інвестицій в минулому періоді діяльності підприємства;

2 етап: визначення інтелектуальних інвестицій в майбутньому періоді діяльності підприємства;

3 етап: вибір форми інтелектуального інвестування (ноу-хау, патенти, винаходи, торгові марки, авторські права, інтелектуальні власність тощо);

4 етап: оцінка інвестиційних характеристик інтелектуального інвестування;

5 етап: формування «портфеля інтелектуальних інвестицій»;

6 етап: забезпечення ефективного управління «портфеля інтелектуальних інвестицій».

На сучасному етапі ринкових перетворень в Україні відбуваються структурні зміни у національному агропромисловому комплексі. Для подолання кризи і здійснення реформування аграрного сектора економіки необхідні значні витрати фінансових і матеріальних ресурсів. Але протягом тривалого часу сільськогосподарські підприємства усіх форм власності в Україні працюють в умовах гострої нестачі фінансових ресурсів. А залучити їх у необхідних обсягах для ефективного здійснення підприємницької діяльності у сільському господарстві нині дуже важко. При цьому першочергового значення набуває залучення фінансових ресурсів на кредитній основі. Нематеріальні активи можуть бути предметом купівлі-продажу, передачі під заставу в разі отримання коштів на кредитній основі, а також об'єктом внеску до статутного капіталу та страхування.

Для підприємства, що вирішує питання вибору джерела фінансування, лізинг при сприятливому правовому та податковому середовищі є ефективним механізмом залучення капіталу для оновлення основних засобів і може розглядатися в якості альтернативи довгостроковому банківському кредиту. Це пов'язано з відносно малими обсягами фінансових ресурсів банківського сектора і, відповідно, високими кредитними ризиками.

Висновки. Отже, перехід до сталого економічного зростання у всіх галузях аграрної економіки неможливий без стимулювання впровадження досягнень науки і техніки, залучення високих технологій, активізації науково-технічної діяльності всіх суб'єктів науково-технічної сфери АПК.

Українські підприємства потребують нового підходу до управління діяльністю та підвищення конкурентоспроможності продукції та послуг на світовому ринку. Саме інвестиційна політика дає змогу підприємству вийти на новий рівень розвитку, розвиваючи інтелектуальну індустрію. Конкурентоспроможна продукція та послуги на

світовому ринку є кінцевим результатом ефективного управління інноваційною діяльністю та інвестиційною політикою в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рудченко Ю.С. Комерціалізація інтелектуальної власності в аграрному секторі: проблеми та напрямки активізації / Ю.С. Рудченко, І.В. Жураковська // Науковий вісник ВНУ ім. Лесі Українки. – 2009. – № 7. – С. 80-84.
2. Орлюк О. Економіко-правові засади формування в Україні національної інноваційної системи / О. Орлюк, В. Нежиборець, С. Ревуцький // Інтелектуальний капітал. – 2005. – № 5. – С. 3-8.
3. Правдюк Н.Л. Тенденції розвитку фінансового обліку в агропромисловому виробництві: монографія / Н.Л. Правдюк // Економіка АПК. – 2005. – № 6. – С. 67-74.
4. Зубець М.В. Комплекс заходів щодо капіталізації та комерціалізації об'єктів інтелектуальної власності УААН / М.В. Зубець // Вісник аграрної науки. – 2003. – Грудень. – С. 5-8.
5. Овчарук В.І. До питанні інноваційного розвитку сільського господарства / В.І. Овчарук // Наука та інновації. – 2007. – Т. 3. – № 1. – С. 5-7.
6. Ситник В.П. Завдання наукових установ УААН щодо організації наукового менеджменту у сфері інтелектуальної власності та маркетингу інновацій / В.П. Ситник // Економіка АПК. – 2005. – № 8. – С. 3-9.

УДК 330.322:338.436.33

Чубук Л.П.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри економіки підприємства
Київського національного університету імені Тараса Шевченка

ІНВЕСТУВАННЯ У ЗЕРНОСХОВИЩА: ПОРІВНЯННЯ ТА ВИБІР АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАРІАНТІВ

INVESTING IN GRANARIES: THE COMPARISON AND SELECTION OF ALTERNATIVES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито актуальні напрями інвестування у розвиток елеваторної інфраструктури в Україні. Здійснено порівняльний аналіз переваг і недоліків альтернативних варіантів інвестування у зерносховища, зокрема придбання старих елеваторів, будівництва нових комерційних елеваторів або фермерських зерноскладів, та виділено фактори, що зумовлюють їх вибір. Проілюстровано розмір економії від скорочення зерновтрат при обробці зерна як один із мотивуючих факторів для зберігання в умовах фермерських елеваторів.

Ключові слова: інвестування, модернізація, елеваторна інфраструктура, комерційні елеватори, зерносховища в умовах сільськогосподарських виробників, мобільні зерносклади.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты актуальные направления инвестирования в развитие элеваторной инфраструктуры в Украине. Проведен сравнительный анализ преимуществ и недостатков альтернативных вариантов инвестирования в зернохранилища, а именно приобретения старых элеваторов, строительства новых коммерческих элеваторов или фермерских зерноскладов, и выделены факторы, обуславливающие их выбор. Проиллюстрирован размер экономии от сокращения потерь зерна при его обработке как один из мотивирующих факторов для хранения в условиях фермерских элеваторов.

Ключевые слова: инвестирование, модернизация, элеваторная инфраструктура, коммерческие элеваторы, зернохранилища в условиях сельскохозяйственного производителя, мобильные зерносклады.

ANNOTATION

The article deals with current investment trends in grain elevator infrastructure in the Ukraine. There are carried out the comparative analysis of the advantages and disadvantages of investments in alternative types of granaries, namely the acquisition of old grain elevators, building of new commercial granaries or construction of farmer grain storages, and identified factors that contribute to their choice. The size of the benefits from reducing grain losses in the grain handling process is illustrated as one of the motivating factors for on-farm grain storage.

Keywords: investment, modernization, grain elevator infrastructure, commercial grain elevators, farmer grain storages, mobile grain warehouses.

Постановка проблеми. В умовах зростання валових зборів зерна, активізації експортної діяльності сільгоспвиробників, поліпшення позицій на світовому зерновому ринку зрозумілий інтерес сільськогосподарських виробників до нарощування та вдосконалення складської інфраструктури. Серед найважливіших причин, які спонукають аграріїв мати власні потужності зі зберігання зерна, такі: бажання реалізовувати врожай у пікові цінові періоди, що передбачає досить тривале зберігання зерна; небажання ставати заручниками монопольних умов окремих діючих елеваторів щодо оцінки якості зерна чи умов його зберігання; високі витрати зберігання. При цьому вкладення у розвиток складської інфраструктури здійснюються за декількома напрямками, охоплюючи як інвестування у будівництво чи придбання комерційних елеваторів (з наступною модернізацією), так і нарощування потужностей зерносховищ в умовах сільськогосподарських виробників.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Загальні проблеми та перспективи розвитку елеваторної інфраструктури розкрито у роботах таких науковців, як П. Саблук, П. Макаренко, С. Сиченко, Р. Данильченко, І. Оносова, О. Лавринчук та ін. Більш вузькоспеціалізовані питання інвестування у розвиток складської (елеваторної) інфраструктури зернового ринку висвітлено у ряді публікацій прикладного характеру. Серед них варто назвати огляди аналітиків зернового ринку, а саме Р. Рибалка, А. Купченка, О. Пирожок, О. Харсуна, дослідження представників галузевих асоціацій, зокрема Л. Панкратової. Значна увага питанням моніторингу інвестування у нарощування потужностей та модернізацію зерносховищ приділена у довідках про результати періодичних опитувань сільськогосподарських виробників, що проводяться інформаційно-аналітичним агентством АПК-інформ.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Варто зазначити, що у проаналізованих публікаціях недостатньо розкриваються аспекти порівняльного аналізу переваг та недоліків різних типів зерносховищ, які виступають альтернативами при інвестуванні у нарощування потужностей зберігання.

Мета статті – дослідити проблеми кількісного забезпечення та ефективності використання елеваторних потужностей у вітчизняному аграрному секторі, здійснити порівняльний аналіз переваг та недоліків альтернативних варіантів зерносховищ, розкрити мотивацію інвестування у різні їх види та обґрунтувати економічну доцільність проаналізованих альтернатив.

Виклад основного матеріалу. Необхідність інвестування у зерносховища обумовлена насамперед дефіцитом елеваторних потужнос-

тей різних видів та їх техніко-технологічним зношуванням, а отже, зниженням ефективності роботи. До відміни сертифікації (у квітні 2014 р.) сегмент сертифікованих зерноскладів нараховував близько 790 зерносховищ загальною ємністю 33,5 млн т. Загалом же, згідно з моніторингом АПК-інформ, в Україні у 2013 р. функціонувало понад 1200 зерносховищ загальною ємністю понад 41 млн т, які можна було віднести до категорії сертифікованих, а також близько 30 млн т зернових запасів зберігалось в умовах дрібних і середніх агропідприємств у пристосованих до зберігання зерна ємностях [1]. За оцінками Української зернової асоціації, в Україні наявні потужності для зберігання зернових в обсязі близько 47 млн т.

Основні характеристики категорії сертифікованих елеваторів такі:

– близько 46-49% ємності зерносховищ є складами напільного зберігання з низьким рівнем механізації та автоматизації;

– сумарна ємність одночасного зберігання на державних зерносховищах складає понад 5,8 млн т;

– близько 27% зерносховищ зосереджені в управлінні 15 крупних агрохолдингів України та зерноторгових компаній;

– середня забезпеченість сертифікованими зерносховищами валових зборів зерна та насіння олійних культур в Україні складає 42-51%;

– близько 81,5% відомих зерносховищ мають можливість відвантаження на залізничний транспорт, при цьому інтенсивність відвантаження суттєво відрізняється – від 100 до 8000 т/добу (середня інтенсивність відвантаження складає 870 т/добу – еквівалент 16 залізничних вагонів) [1; 2; 3].

За оцінками аналітиків, потреба у зберіганні продукції рослинництва до 2020 р. зросте до 80-82 млн т, таким чином, загострюватиметься проблема дефіциту потужностей для зберігання зернових.

Аналіз забезпеченості зерносховищами базується на співставленні наявних ємностей зберігання зерносховищ та обсягів виробництва зернових та маслоолійних культур у регіоні розташування зерносховищ. За даними АПК-інформ, у цілому по Україні середня забезпеченість валових зборів зерна елеваторами складає 51%. Найвище забезпечення обсягів виробництва потужностями зі зберігання в таких областях, як Закарпатська, Луганська (проаналізовано 8% ємностей), Херсонська, Одеська, Дніпропетровська, Миколаївська (79-64%), а найнижче – в Івано-Франківській, Чернівецькій, Житомирській, Хмельницькій областях (14-35%) [2]. Відчутний дефіцит потужностей зі зберігання зерна спостерігається лише в окремі періоди, коли має місце високий врожай зернових, збігаються терміни їх дозрівання.

Разом з тим причини недоступності елеваторів для аграріїв не зводяться лише до фізичного дефіциту потужностей з урахуванням їхнього локального розташування. У ході опитування аналітичного агентства АПК-інформ сільськогосподарські виробники назвали як причини нарощування власних елеваторних потужностей: більші витрати на стороннє зберігання (31%), турботу про краще збереження врожаю (31%), збільшення валових зборів насіннєвих та олійних культур (23%), небажання користуватися послугами промислових елеваторів по інших причинах (12%) [4].

З 2011 р. спостерігалася значна активізація будівництва нових елеваторів. Згідно даних моніторингу АПК-інформ, що проводиться на регулярній основі, усього за три роки було здійснено понад 80 проектів по будівництву та реконструкції зерносховищ. Протягом 2013 р. з боку крупних агропідприємств озвучувалися плани щодо реалізації 18 інвестиційних проектів з обсягом інвестицій від 40 млн грн. до 700 млн дол., пов'язані із будівництвом лінійних та портових елеваторів [1]. За даними Держсільгоспінспекції, яка контролювала сертифікацію елеваторних потужностей, у 2011-2012 маркетинговому році було введено в експлуатацію 647 тис. тонн нових зерносховищ, у 2012-2013 рр. елеваторні потужності було збільшено до 1,46 млн. тонн [2].

Щодо вдосконалення існуючих елеваторів, то, згідно з результатами опитувань АПК-інформ, станом на 2012 р. цьому питанню систематично приділяла увагу понад третина опитаних сільгоспвиробників. Показовими є напрями здійснення інвестування та модернізації: найчастіше вдосконалення полягало у збільшенні ємності складів – 73% випадків, введенні у експлуатацію нових зерносховищ – 22%, оновленні основних технологічних ділянок зерносховищ, зокрема, приймальних пристроїв – 9%, ділянок очистки та сушіння – 6%, транспортних систем – 3% [4]. Таким чином, при вдосконаленні зерносховищ більшою мірою відбувається нарощування потужностей, водночас менше уваги приділяється підвищенню якісної складової доробки зерна – модернізації транспортної системи та оновленню лабораторної бази.

У 2014 р. значна частина аграріїв та власників елеваторних потужностей заморозили проекти будівництва елеваторів. Зростання ставок за кредитами у національній валюті до 20-27%, ускладнення залучення кредиту в умовах девальвації національної валюти, зумовили відсутність можливості інвестувати у будівництво елеваторів для малих і середніх фермерських господарств. Серед великих компаній, яким у 2014 р. вдалося залучити власні та позичкові кошти на розширення елеваторних потужностей та будівництво пов'язаної інфраструктури (під'їзних доріг), такі як «Астарта», «Миронівський хлібопродукт», «Нібулон», «International Grain Silos» [2].

Основним напрямом інвестування у 2014 р. була модернізація елеваторних комплексів

(оновлення обладнання), що зумовлена зростанням вартості енергоресурсів та необхідністю їх економії. Лише 15-20% українських елеваторів мають модернізовані лінії та нове технологічне обладнання. Понад 80% – старі об'єкти (збудовані за періоду соціалістичної системи господарювання), які досі працюють та дають змогу відправляти на експорт якісне зерно. Одним із недоліків таких об'єктів є більш витратний механізм доведення зерна до кондиції. Так, у 2014 р. вартість послуг з приймання, очищення, зберігання та відвантаження зерна зросла на 10-15%, а послуг із сушіння – на 25-30% (через подорожчання газу). Це обумовлює необхідність модернізації шляхом збільшення точок відвантаження та швидкості приймання зерна, встановлення сучасного зерноочисного, зернопровідного та зерносушильного обладнання [2].

Витрати на будівництво елеваторів є достатньо високими, що обумовлює необхідність поліпшення умов кредитування інвестицій. Так, мінімальні витрати на будівництво зерносклaдів, виражені у питомих показниках на тонну зберігання, зросли зі 100 дол./т у 2006 р. до 180-200 дол./т у 2015 р. [5]. За деякими іншими оцінками, вартість будівництва на тонну зберігання сягає 230-260 дол./т [6]. Для середніх господарств оптимальною вважається ємність 5-10 тис. т, що приблизно відповідає земельному банку в розмірі 1-2 тис. га пашні за високого рівня врожайності, а отже будівництво нового елеватора обійдеться у понад 2 млн дол.

При інвестуванні у розвиток елеваторної інфраструктури на початковому етапі формування стратегії виникає проблема вибору інвестиційних варіантів як глобальних способів вирішення проблеми зберігання зерна. Переваги та

Таблиця 1

Основні аспекти при виборі типів елеваторів (зерносховищ) для інвестування

Старі елеватори та хлібоприймальні підприємства (побудовані за соціалістичної системи господарювання)	Новозбудовані елеватори	Зернові склади в умовах сільськогосподарського виробника
Переваги:		
- необхідність менших капіталовкладень порівняно із будівництвом нових елеваторів; - коротший термін окупності проектів модернізації, порівняно із будівництвом нових елеваторів; - можливість відвантаження зерна на залізничні вагони; - розташування поблизу зернових господарств.	- вища ємність зберігання; - нижчі витрати на 1 т зберігання, ніж на старому елеваторі; - можливість автоматизації процесу управління; - можливість відвантаження зерна на залізничні вагони.	- необхідність низьких капіталовкладень порівняно із придбанням або будівництвом елеваторів; - легкість спорудження, коротший термін будівництва порівняно із комерційними елеваторами, відсутність потреби у отриманні дозволів на об'єкти капітального будівництва (у разі спорудження металевих комор); - мінімальне травмування зерна при закладанні, низькі енерговитрати на ліквідацію зон осередкового зігрівання; - можливість дочекатись зростання ціни на зерно; - швидкий та безперешкодний доступ до зернових запасів; - зменшення частки зерновідходів, можливість їх доробки та продажу; - економія витрат на послуги зберігання;
Недоліки:		
- високий рівень зносу основних засобів та обладнання, його значна енерго- та капіталоємність; - вищі витрати на 1 т зберігання, ніж на новому елеваторі; - можливість виникнення ситуацій напрацювання обладнання «на відмову»; - більша кількість зайнятих працівників порівняно із новими елеваторами; - ризик недостатнього завантаження елеваторних потужностей; - ризики пересортування депонованого зерна та несвоєчасного доступу до зернових запасів; - ризик невідповідності місцерозташування існуючих елеваторів потребам зернового господарства (за наближеністю до зон профіциту валового збору врожаю).	- необхідність пошуку та відведення земельних ділянок під забудову з відповідними під'їзними шляхами; - необхідність значних капіталовкладень порівняно із придбанням і модернізацією старих елеваторів; - ризик недостатнього завантаження потужностей; - ризики пересортування депонованого зерна та несвоєчасного доступу до зернових запасів; - вищі витрати та необхідність проведення повного розвантаження силосу при виникненні зон осередкового зігрівання порівняно із складами напільного зберігання.	- високий відсоток природних втрат при зберіганні; - ризик отримання зерна низької якості та перегріву при сушінні; - ризик змішування партій зерна різної якості, що згодом знижує їх вартість при експорті; - потреба у значній кількості персоналу, механізмах; - потреба у більших земельних площах, порівняно із комерційними елеваторами внаслідок напільного зберігання.

Джерело: складено автором

недоліки різних типів зерносховищ як альтернативних варіантів інвестування узагальнено у таблиці 1.

Вибір того чи іншого варіанту обумовлюється низкою факторів: фінансовими можливостями та доступом до кредитних коштів; розмірами господарства та землеволодіння; обсягами валових зборів зерна, можливостями його продажу без посередницьких структур тощо. На вибір способу зберігання (у власному сховищі, у комерційному чи промисловому елеваторі) частково впливає регіональне розташування виробництва. У регіонах з меншими обсягами виробництва зерна (північ і захід України) послугами елеваторних комплексів користуються переважно державні оператори, що формують регіональні продовольчі фонди. Вони здійснюють закупівлю зерна у інших областях чи у трейдерів. У південних, центральних та східних регіонах, залежно від кон'юнктури ринку, ціни на зерно та цілей діяльності, власники можуть обирати той чи інший спосіб розпорядження: продавати врожай торговим фірмам; продавати елеваторному комплексу; зберігати на елеваторному комплексі, поки в результаті сезонних коливань не зросте ціна на зерно; зберігати на власних майданчиках для зменшення витрат з метою продажу або подальшого використання; переробляти з метою продажу продукту переробки за більш високою ціною тощо.

Низка великих аграрних компаній дотримуються стратегії поетапного інвестування у зерносховища. На першому етапі здійснюється вибір та придбання існуючих елеваторів з інфраструктурою у середніх та крупних населених пунктах, із під'їзними залізничними та автошляхами або річковим сполучення. При цьому має місце орієнтація на регіони присутності компанії, де вже існують зв'язки із місцевими фермерами. На другому етапі відбувається модернізація (вкладання у вагові, приймальні бункери, лабораторію, нове енергоефективне обладнання для сушіння тощо). На наступних етапах – добудова додаткових силосів і збільшення таким чином ємності елеватора.

За умов високої вартості будівництва нових комерційних елеваторів та придбання існуючих, реальною альтернативою щодо них виступають зерносклади в умовах сільськогосподарських виробників. Як показує світова практика, у розвинених країнах до 80% врожаю зернових культур зберігається безпосередньо в умовах виробників, проте це вимагає устаткування господарств технологічним обладнанням. У вітчизняній аграрній сфері до 70% господарств не мають зерноочисного та сушильного обладнання, що приводить до значних втрат врожаю та зниження його якості. З огляду на світові тенденції та відсутність дієвих механізмів фінансово-кредитної підтримки, в Україні можна очікувати підвищення попиту на будівництво невеликих елеваторів окремими господарствами (ємністю 3,5 – 5 тис. т зерна). Спорудження невеликого складу обходиться приблизно у 3 млн дол., а термін його окупності складає 2-3 роки [7].

Для вирішення проблеми зберігання зерна в умовах сільгоспвиробника необхідні: технологічна лінія (лінії) для приймання, сушіння, очищення та відвантаження зерна; склади для зберігання зерна; внутрішньогосподарська інфраструктура. Вартість зберігання зерна при застосуванні технології підготовки зерна до зберігання та зберіганні в мобільних складах, на думку деяких експертів, буде в кілька разів меншою, ніж на новозбудованому елеваторі. При цьому при збільшенні обсягів зерна вартість витрат на тонну зберігання матиме тенденцію до зниження.

Для післязбиральної обробки зерна використовуються поточні лінії з приймальною, очисною, сушильною та розвантажувальною ланкою, налаштовані на обробку певної культури або ж група зерноочисних машин. Технологічна лінія є одним із найбільш дорогих елементів системи, проте, на думку фахівців, вона набагато дешевша від свого аналога, що використовується в елеваторі.

Нині існує значний вибір сучасних конструкцій складів, що виступають альтернативою до металевих силосів або капітальних споруд, а саме: склади напільного зберігання; полімерні рукави (так звані біг-беги); безкаркасні арочні склади; мобільні склади тощо. Окремо варто звернути увагу на переваги мобільних складів, які на сьогодні ще практично не використовуються у вітчизняній аграрній сфері: мінімальна вартість (при обсягах зберігання зерна від 10 тис. т вартість будівництва та експлуатації співставна з показниками полімерних рукавів); вища ефективність використання земельної ділянки для зберігання тонни зерна, ніж у полімерних рукавів (більш як у три рази); відсутність обмежень щодо призначення та форм власності на земельні ділянки для розташування, потреби у отриманні дозволу на будівництво та експлуатацію; легкість демонтажу та продажу у разі потреби; можливість використання спрощених конструкцій та різних видів покриття у різних регіонах країни; можливість завантаження зерна у будь-яких погодних умовах та використання складу у міжсезонний період для зберігання техніки; швидкість монтажу, яка не співставна з часом, необхідним для монтажу та введення у експлуатацію металевих силосів. У цілому мобільні склади у сукупності з полімерними рукавами дають змогу практично повністю вирішити проблему зберігання зерна у господарстві [6].

При зберіганні зерна у власних елеваторах значно зменшується частка зерновідходів. У таблиці 2 наведено дані, отримані за результатами діяльності господарств Тернопільської області, які характеризують частку зерновідходів при зберіганні зернових та олійних культур на елеваторі та зерносховищах в умовах сільськогосподарських виробників.

Таблиця 2

Частка зерновідходів при різних способах зберігання зернових та олійних культур

Культура	Частка зерновідходів (у середньому) при обробці зерна на комерційному елеваторі, %	Фактична частка зерновідходів по відношенню до первісно-оприбуткованого зерна при зберіганні в умовах сільськогосподарського виробника, %
Ріпак	12	3,6 – 5
Ячмінь	4	0,7 – 0,8
Пшениця озима	6	0,7 – 0,8 (у т. числі, 0,2 – ділові відходи)
Соя	7	3 – 5
Кукурудза на зерно (залежно від способу очищення)	7	0,5 – 5

Джерело: складено за: [8, с. 80-81]

Досвід окремих господарств показує, що за рахунок суттєвого зменшення різниці між обсягом зерновідходів, що мають місце при зберіганні та очищенні зерна на комерційному елеваторі та безпосередньо у господарстві (за умов наявності сучасної зерноочищувальної техніки), термін окупності зерноочисного комплексу вартістю 500 тис. грн у сезон його роботи складає близько 0,5 місяця. Вартість власної доробки складає близько третини загальної величини витрат на послуги комерційного елеватора за маркетинговий рік. За умов 60% економії витрат, термін окупності інвестицій у будівництво міні елеваторів скорочується в середньому до 3-4 років [8, с. 80-81]. Значна різниця у відсотках очищення зумовлена як реальними технологічними проблемами, пов'язаними зі специфікою роботи елеватора, так і незацікавленістю операторів комерційних елеваторів у зменшенні фактичних витрат, адже кожен додатковий відсоток очищення оплачується за встановленим тарифом.

Так само, через високі тарифи на основні послуги та значних додаткових витрат виробників на доробку зерна на елеваторах фахівці Аграрного Союзу України (АСУ) висловлюються на користь необхідності збільшення кооперативних елеваторів (за умов надання їм державної підтримки) та доведення їх кількості хоча б до 10% від загалу. Згідно з існуючими приблизними розрахунками собівартість послуг елеваторів може сягати 50% встановлених тарифів, а рентабельність послуг по доробці окремих видів культур таким чином, становити 90-100% [9]. За умов же наявності кооперативної логістики маржа комерційних елеваторів залишалася б у товаровиробника та створювала додатковий прибуток.

Разом з тим існує значна кількість фермерів, зацікавлених у здаванні зерна на комерційні елеватори. Зокрема, за деякими суб'єктивними оцінками, їх кількість в окремих областях сягає 30-40%. Основні причини такої зацікавленості – можливість отримати вищу цінову маржу від зміни кон'юнктури цін на зерно, а також отримати вищу ціну при продажі зерна через елеватор, ніж при самостійній його реалізації. На елеваторах надають посередницькі послуги зернотрейдери, що формують партії зерна для експорту, при такому продажі з'являється можливість безготівкового розрахунку. Враховуючи, що за послуги елеватора потрібно платити, а оператори елеватора, у свою чергу, зацікавлені у підвищені оборотності поклажі, важливим є пошук оптимальної тривалості зберігання (від одного до п'яти місяців).

Висновки. При інвестуванні у будівництво комерційних зерносховищ (елеваторів) доцільно запозичувати досвід тих господарств, які застосовують стратегію поетапних вкладень та достатньо широко використовують маркетингові інструменти залучення клієнтів (поклажодавців). Порівняльний аналіз переваг і недоліків альтернативних варіантів вкладення коштів у розвиток зерносховищ (елеваторів) (будівництво нових, придбання та модернізація існуючих, будівництво зерносховищ в умовах сільськогосподарських виробників) показує, що більш привабливим в сучасних умовах нестачі кредитних ресурсів є інвестування коштів у придбання існуючих (їх реконструкцію, модернізацію) та будівництво зерноскладів в умовах сільськогосподарських виробників. У загальному випадку інвестування в елеваторну інфраструктуру як у сферу збереження врожаю зернових культур економічно доцільне дає змогу не лише підвищити ефективність збереження зібраного врожаю, але і збільшувати цінову маржу та прибуток від продажу зерна, нарощувати експортний потенціал.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Купченко А. Элеваторные мощности Украины / А. Купченко // [Электронный ресурс] / А. Купченко // АПК-Информ: сайт. – 2014. – Режим доступа: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1034125#.VGUm0mcfg1I.
2. Пирожок О. Елеватори: курс на модернізацію [Електронний ресурс] / О. Пирожок // AgroTimes: Деловой аграрный Интернет-ресурс. – 10 грудня 2014. – Режим доступу: http://www.agrotimes.net/journals/article/elevatori-kurs-na-modernizaciyu.
3. Агробізнес України: інфографічний довідник. 2015 [Електронний ресурс] / Baker Tilly, Latifundist Media, финансовый спонсор «Райффайзен Банк Аваль» / Baker Tilly: сайт. – Режим доступу: http://businessviews.com.ua/ru/get_file/id/Ukrainian%20Agribusiness%202015.pdf.
4. Современное состояние и тенденции развития мощностей по хранению зерна в хозяйствах Украины (2012 р.) // Хранение и переработка зерна: научно-практический журнал. – 2012. – № 4 (154).
5. Рыбчинский Р.С. Состояние и перспективы системы хранения зерна в Украине / Р.С. Рыбчинский // Хранение и

переработка зерна: научно-практический журнал. – 2011. – № 5 (143). – С. 15-17.
6. Необходимость строительства элеваторов – это реальная потребность, или стереотип нашего мышления? [Электронный ресурс] // Latifundist.com: национальный агропортал. – 19 ноября 2013. – Режим доступа: http://latifundist.com/blog/read/464-neobhodimost-stroitelstva-elevatorov--eto-realnaya-potrebnost-ili-stereotip-nashego-myshleniya.
7. Ковальчук И.П. Элеватор как объект оценки [Электронный ресурс] / И.П. Ковальчук // Витал Профи: сайт. – 01 сентября 2014. – Режим доступа: http://vital-profi.com.ua/publications/elevator-kak-obekt-ocenki/.
8. Харсун О. Досить казок! / О. Харсун // The Ukrainian Farmer. – 2012. – № 9. – С. 80-81.
9. Панкратова Л. Втрати сільськогосподарських товаровиробників через відсутність кооперативної логістики в Україні [Електронний ресурс] / Л. Панкратова // Аграрний Союз України: сайт. – Режим доступу: http://www.auu.org.ua/rynky-ta-ciny/vtrati-cerez-vidsutnist-kooperativnoie-logistiki-v-ukraieni.

УДК 338.45.01

Чукурна О.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

Зинченко А.
магістр маркетингу
Одеського національного політехнічного університету

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISMS MARKETING OF INDUSTRIAL ENTERPRISES UNDER GLOBALIZATION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано забезпечення організаційно-економічного механізму маркетингового розвитку. Запропоновано трактування поняття «маркетинговий розвиток». Розроблено організаційно-економічний механізм маркетингового розвитку та визначено фінансову стійкість підприємства як базову умову для його подальшого розвитку в умовах глобалізації. Розроблено класифікацію маркетингових стратегій розвитку залежно від фінансової стійкості промислових підприємств.

Ключові слова: маркетинговий розвиток, організаційно-економічний механізм, глобалізація, маркетингові стратегії, механізм розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обосновано обеспечение организационно-экономического механизма маркетингового развития. Предложено определение понятия «маркетинговое развитие». Разработан организационно-экономический механизм маркетингового развития и определена финансовая устойчивость предприятия как базовое условие для его дальнейшего развития в условиях глобализации. Разработана классификация маркетинговых стратегий развития в зависимости от финансовой устойчивости промышленных предприятий.

Ключевые слова: маркетинговый развитие, организационно-экономический механизм, глобализация, маркетинговые стратегии, механизм развития.

ANNOTATION

The article substantiates the provision of organizational and economic mechanism of marketing development. Proposed definition of «marketing development». The organizational-economic mechanism of marketing development and financial sustainability of the enterprise is defined as a basic condition for its further development in the context of globalization. The classification of the development of marketing strategies, depending on the financial stability of the industrial enterprises.

Keywords: marketing development, organizational and economic mechanism, globalization, marketing strategy, development mechanism.

Постановка проблеми. Процес глобалізації, який найбільш активізувався в останні два десятиліття, вплинув на виникнення потенційних маркетингових можливостей для подальшого розвитку організаційно-економічного механізму промислових підприємств. Незважаючи на те що глобалізація є загальноприйнятим процесом, в науковій літературі не дійшли до єдиної думки щодо впливу глобалізаційних процесів на розвиток організаційно-економічного механізму промислових підприємств.

Процес управління організаційно-економічним механізмом підприємства є складним та неоднорідним, оскільки відображає технологічну специфіку галузі промисловості та умови її сучасного розвитку, серед яких найбільший вплив має глобалізація. В контексті такого впливу виникає необхідність створення моделі організаційно-економічного механізму маркетингового розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації залежно від їх галузевої складової.

Західні наукові підходи базуються на використанні широкого кола загальнонаукових універсальних і вузькоспеціалізованих галузевих організаційно-економічних механізмів та моделей розвитку промислових підприємств з використанням математичного апарату та інформаційних ресурсів. Основною умовою розвитку промислового підприємства в умовах глобалізації є використання інформаційних методів та баз даних. Тим більше що основною тенденцією економічного розвитку є всебічне охоплення процесами глобалізації всіх сфер та галузей економіки всіх країн світу. Водночас різні країни інтегруються в глобалізаційні процеси з різною інтенсивністю та досить неоднорідно. За висновками звітів UNCTAD за 2013–2014 рр., можна констатувати той факт, що сьогодні у світі створюються глобальні виробничі системи (ГВС), які координуються на рівні транснаціональних корпорацій (ТНК) [1]. Фрагментація виробничих процесів та розташування виробництв в різних країнах світу привели до появи виробничих систем без кордонів, поширенню яких сприяли саме ТНК, частка яких в цих процесах становить близько 80%. Ситуація, яка склалася, вимагає від промислових підприємств формування організаційно-економічних механізмів, які сприятимуть пошуку нових ринків в глобальному середовищі та їх подальшому стійкому розвитку. В цьому аспекті ключова роль належить саме маркетинговому інструментарію, який націлений на пошук нових маркетингових можливостей в нових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В науковій економічній літературі проблемам глобалізації та глобальним стратегіям присвячено велику кількість наукових праць відомих зарубіжних та вітчизняних науковців, таких як М. Кастельс [6], М. Портер [11], В. Рокоча [13], І. Гайдуцький [5], В. Новицький [13], Ф. Зинов'єв и В. Реутова [15]. Але всі вони присвячені дослідженню причин виникнення глобалізації як явища та факторів впливу на її подальший розвиток. В той же час питання організаційно-економічного механізму маркетингового розвитку підприємства в умовах глобалізації є недостатньо вивченим та дослідженим. В економічній літературі існує досить багато підходів щодо трактування поняття «розвиток підприємства», але науковці не приділяють уваги поняттю «маркетинговий розвиток», практично ототожнюючи його з іншими економічними термінами стосовно «розвитку». Крім того, науковці не дійшли єдиної думки щодо тлумачення самого поняття «розвиток підприємства». Аналіз наукових публікацій таких відомих економістів, як Н.В. Афанасьєв [2], В.Д. Рогожин, В.І. Рудика [2], Є.М. Коротков [7], Т.Б. Надтока [9], Г.А. Какуніна [9], дозволив дійти висновку, що розвиток підприємства пов'язаний з процесом його змін та переходів з одного якісного стану в інший. Деякі вчені-економісти, до яких в першу чергу відноситься М.І. Туган-Барановський [16], вважають, що розвиток приймає циклічний характер. Існують також певні протиріччя у поглядах серед науковців, які займаються проблемами управління маркетингової діяльності стосовно поняття «розвиток» в сфері використання маркетингу. Більшість науковців-маркетологів, до яких відносять Л.В. Балабанову [3], Н.В. Куденко, А.Ф. Павленка, А.О. Старостіну [14], М.А. Окландера [10], розглядають концепцію маркетингу як основний елемент та умову розвитку промислового підприємства.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем. Аналіз публікацій цих науковців дозволив зробити висновок, що використання концепції маркетингу в діяльності промислових підприємств гарантує їхній розвиток завдяки своєчасному врахуванню ринкових потреб. Враховуючи їх вагомий науковий внесок в розвиток теорії маркетингу, неможливо погодитися з таким висновком. Неможливо ототожнювати поняття «розвиток» та «маркетинговий розвиток», а також вважати базові концептуальні положення маркетингової діяльності на підприємстві умовою розвитку в умовах глобалізації. Глобалізація є результатом інформаційно-комуникаційної революції, яка створила технічні передумови та стимули для розвитку внутрішньогалузевого міжнародного розподілу праці і новітні технології управління трансграничними товарними і фінансовими потоками в режимі реального часу, призвела до створення могутніх ТНК, посприяла відриву фінансового капіталу від реальної економіки і перетворенню його в самостійну, практично непідконтрольну силу. Результатом цих процесів є трансформація організаційно-економічних механізмів маркетингового розвитку промислових підприємств, який чітко виражений в зміни маркетингової системи інформації та каналах її розповсюдження. Крім того, трансформаційні зміни мають місце в усіх елементах комплексу маркетингу на промислових підприємствах.

Мета статті полягає у формуванні теоретичних засад організаційно-економічного механізму маркетингового розвитку промислових підприємств в умовах глобалізації.

Виклад основного матеріалу дослідження. З метою вдосконалення категоріального апарату поняття «організаційно-економічний механізм маркетингового розвитку» в першу чергу розглянемо загальнонаукові підходи щодо визначення й трактування поняття «розвиток». В широкому значенні термін «розвиток» означає процес закономірної зміни, переходу з одного стану в інший, більш досконалий, або перехід від старого якісного стану до нового. Деякі підходи щодо трактування цього поняття розуміють під «розвитком» перехід від простого до складного або від нижчого рівня до вищого. В цьому контексті можна навести К. Маркса, який зазначає, що у процесі розвитку «чисто кількісні зміни на відомому ступені переходять в якісні відмінності» [8, с. 128–129]. Згідно з цим визначенням, можна констатувати, що перехід кількості в якість здійснюється при умови досягнення «відповідного ступеня».

Філософський енциклопедичний словник надає більш ґрунтовне пояснення сутності цього поняття: «Розвиток – незворотна, спрямована, закономірна зміна матеріальних та ідеальних об'єктів; один із загальних видів зв'язку» [18, с. 555]. В цьому аспекті розглядають декілька трактувань цієї категорії – як збільшення або зменшення; як перехід можливості в дійсність та як виникнення нового.

На думку М.Г. Проскурні, до поняття розвитку повністю входять поняття кризи, еволюції, революції, експлікації, генезису та діахронії, оскільки вони або представляють його форми (еволюція, революція), або є її невід'ємним елементом (генезис, криза), або застосовуються замість поняття розвитку в окремих галузях знань (діахронія, експлікація) [12, с. 111–119]. Крім того, М.Г. Проскурня розробила класифікаційні підходи що визначення поняття «розвиток» на наступні групи: якісний підхід, циклічний підхід та інституціональний підхід. Перший підхід передбачає, що розвиток підприємства є процесом його змін та переходів з одного якісного стану в інший. Другий підхід трактує розвиток як фазу зростання його життєвого циклу, коли основні якісні та кількісні характеристики підприємства поліпшуються, і воно переходить на вищий рівень свого існування. Третій підхід розглядає розвиток

як процес узгодження інтересів економічних суб'єктів. Вчена проводить докладний аналіз всіх трьох підходів щодо поняття «розвиток» та робить висновок, що, незважаючи на контекст, у якому різні науковці розглядають даний термін, його зміст полягає у будь-яких змінах функціонування підприємства, які спричиняють його перехід до незворотного якісно нового стану існування [12, с. 111–119].

Якщо розглянути розвиток підприємства як об'єкт управління, то стає очевидним той факт, що процеси розвитку найчастіше ототожнюють з інноваційними процесами на виробництві, які призводять до кількісних і якісних змін в усіх функціональних областях підприємства [4, с. 11]. В той же час інноваційні процеси торкаються всіх сторін діяльності підприємства: виробництва, управління, маркетингу та ін. Сприяння інноваційним процесам здійснює інформаційна система підприємства, яка має на меті своєчасний обмін стратегічною інформацією усіма підрозділами підприємства. В епоху глобалізації це питання набуває особливої актуальності. Істотним наслідком глобалізаційних процесів є нерівномірність розподілу переваг від глобалізації не лише за окремими країнами, але й в розрізі окремих галузей. Галузі, які одержують вигоди від зовнішньої торгівлі, та галузі, що пов'язані з експортом, мають великий приплив капіталу та кваліфікованої робочої сили в порівнянні з рядом галузей, які значно програють від глобалізаційних процесів, втрачаючи свої конкурентні переваги через збільшену відкритість ринку. Тобто відкритість ринків, в тому числі й інформаційна, можуть сприяти як розвитку підприємства, так і його занепаду. Вплив глобалізаційних факторів на організаційно-економічний механізм розвитку підприємства може бути дуальним, мати різні наслідки та характеризуватися нестійкістю та нестабільністю зовнішньої середи. В цьому контексті в умовах впливу глобалізації, організаційно-економічний механізм маркетингового розвитку повинен включати маркетингову інформаційну систему як основну складову, яка має забезпечувати її подальший розвиток.

В сучасній науковій літературі з питань маркетингу не існує поняття «маркетинговий розвиток», але існує поняття маркетингового підходу до управління розвитком підприємства, який передбачає орієнтацію керуючої підсистеми на вирішення управлінських задач через призму задоволення як зовнішніх, так і внутрішніх потреб. Наприклад, Р.А. Фатхутдінов визначає сутність маркетингового підходу, що полягає у орієнтації діяльності підприємства на задоволення потреб його внутрішніх і зовнішніх споживачів шляхом розробки нормативів конкурентоздатності для всіх ланок ланцюжка – від стратегічного маркетингу до сервісу споживачів [17, с. 55]. Аналогічною є думка А.О. Старостіної, яка розуміє під маркетинговим підходом таку систему управління підприємством, яка спрямована на вивчення та врахування попиту і вимог ринку для обґрунтованої орієнтації виробничої діяльності підприємств на випуск конкурентоспроможних видів продукції, що відповідають визначеним техніко-економічним характеристикам у заздалегідь встановлених обсягах [17].

Враховуючи особливості категорій «розвиток підприємства», «управління підприємством» та «маркетинговий підхід до управління підприємством», пропонуємо визначати маркетинговий розвиток як процес виявлення потреб на ринку, задоволення яких забезпечить підприємству стійкій розвиток та конкурентні переваги в умовах впливу глобалізаційних факторів. В контексті маркетингового розвитку підприємства необхідно сформувати такий організаційно-економічний механізм, який сприятиме реалізації тих конкурентних переваг, які забезпечать стійке положення підприємства в глобальній економіці. Причому центральне місце в цьому механізмі повинна займати маркетингова інформаційна система. Різні сторони маркетингової діяльності мають бути інтегровані в рамках відповідної організаційно-інформаційної системи. Принципова схема організаційно-економічного механізму маркетингового розвитку може бути однаковою для будь-яких фірм незалежно від їх галузевої приналежності (рис. 1).

Необхідно забезпечити розробку, управління і зміцнення цього організаційно-економічного механізму, який повинен виконувати функції, що забезпечують облік як зовнішніх умов (економічних, політичних, юридичних, культурних та ін.), так і внутрішніх чинників (технічні, управлінські, поведінкові, структурні та ін.).

В усіх трьох підсистемах повинна бути управляюча підсистема, яка охоплює всі організаційні напрямки підприємства. В структурі маркетингової системи управляюча підсистема

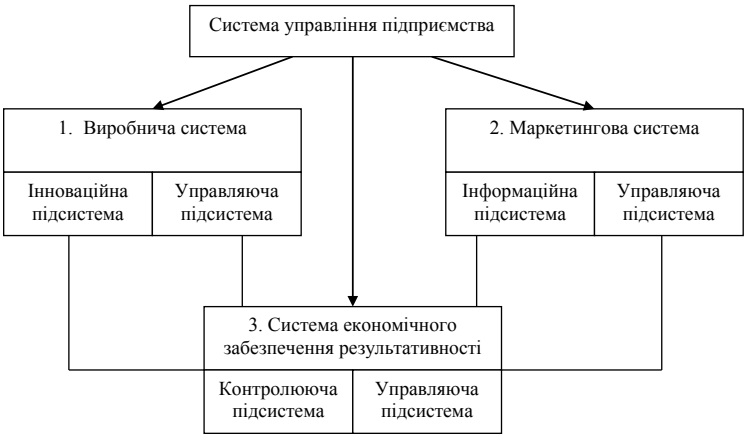


Рис. 1. Організаційно-економічний механізм маркетингового розвитку [запропоновано авторами]

включає в себе функції відділу маркетингу на підприємстві, який розробляє стратегічні плани розвитку.

Однією з умов маркетингового розвитку підприємств в умовах глобалізації є їх фінансова стійкість. Узгодження маркетингових планів та стратегій підприємств з фінансовими цілями є основною умовою стійкого розвитку промислового підприємства. Саме тому запропоновано обирати маркетингові стратегії залежно від комплексного показника фінансової стійкості промислового підприємства (табл. 1).

На відміну від існуючої класифікації маркетингових стратегій дана класифікація припускає формування маркетингових стратегій розвитку залежно від фінансової стійкості для промислових підприємств. Низьке значення коефіцієнта фінансової стійкості свідчить про те, що підприємство є неплатоспроможним, тому варто використовувати маркетингові стратегії скорочення, збору врожаю, елімінації, а також стратегію оборони. Дані види стратегій орієнтовані на низьковитратний маркетинг, тому в умовах неплатоспроможності й фінансової нестійкості застосування цих стратегій є більш прийнятним.

Використання маркетингових стратегій зростання, вибіркового зростання, підтримки конкурентних переваг, розвитку, інтенсифікації зусиль передбачає значні фінансові вкладення в розробку і реалізацію маркетингових стратегій підприємства, тому ці види стратегій рекомендуються для підприємств, фінансова стійкість яких є нормальною. Вважається нормальним використання ряду прийомів і методів різних стратегій маркетингу, а також їхніх варіацій.

В умовах фінансової нестійкості підприємств не може бути єдиного підходу, орієнтованого на одну стратегію, можливим може бути використання в різних комбінаціях різних елементів двох або більше маркетингових стратегій залежно від специфіки діяльності підприємств, їхньої галузевої приналежності, типу ринку й інших факторів.

Обґрунтовуючи підхід до формування маркетингових стратегій розвитку в умовах глобалізації для різних рівнів інтеграції та кооперації промислових підприємств та їх об'єднань, слід зазначити наступне. На рівні об'єднання або холдінгу слід формувати загальну маркетингову стратегію, що орієнтована на реалізацію корпоративної місії підприємства з урахуванням фінансової стійкості та економічного потенціалу підприємств. На рівні підрозділів підприємств, які входять до холдінгу, слід формувати маркетингову стратегію залежно

Таблиця 1

Класифікація маркетингових стратегій розвитку залежно від фінансової стійкості промислових підприємств [запропоновано авторами]

Показники	Фінансова стійкість на момент часу	Фінансова стійкість з урахуванням зовнішніх факторів	Комплексний показник оцінки фінансової стійкості і банкрутства
Маркетингові стратегії за матрицею М. Портера:			
• Стратегія концентрації	0,8	0,6	0-1 і більше
• Стратегія цінового лідерства	0,5	0,3	1-3
• Стратегія диференціації	0,8	0,7	3-5
Маркетингові стратегії за матрицею «БКГ»:			
• Стратегія підтримки конкурентних переваг	0,8	0,7	1-2
• Підтримка існуючого положення	0,5-0,6	0,2-0,3	1
• Стратегія збору врожаю	0,1-0,3	менше 0,1	>0
• Інтенсифікація зусиль	07-0,9	0,6-0,7	5
• Стратегія виключення	0,1-0,2	0,1	0 і нижче
• Стратегія розвитку	0,9	0,7	5 і більше
• Стратегія елімінації	менше 0,1	менше 0,1	менше 0
Маркетингові стратегії по матриці «Мак Кінсі»:			
• Стратегія росту	0,7-0,9	0,5-0,6	5 і більше
• Стратегія вибіркового розвитку	0,9	0,8	3
Маркетингові стратегії відповідно до моделі «Маркетингові можливості – економічна привабливість»			
• Стратегія оборони	0,4-0,8	0,3-1,0	1-2
• Стратегія неефективного росту	0,6-0,8	0,7-0,6	3
• Стратегія підтримки конкурентних переваг	0,8-0,9	0,8	4-5
• Стратегія вибіркового розвитку	0,5-0,6	0,4-0,5	3-5
• Стратегія захисту позицій	0,2-0,3	0,1-0,2	0-1
• Стратегія інтенсивного зростання	0,9	0,9	3-3,5
• Стратегія стабілізації	0,8-0,9	0,9-1,0	0 і менше
• Стратегія елімінації	0,1-0,2	0,1 і менше	0 і менше
• Стратегія реструктуризації	0,1 і менше	0,1 і менше	0 і менше
• Наступальна стратегія маркетингу	0,9 і більше	1,0 і більше	5 і більше

від специфіки розвитку виробничих сил регіону, враховуючи фактори впливу маркетингового середовища, конкуренцію в регіоні та потреби споживачів. На рівні галузевих підприємств необхідно формувати функціональні та інструментальні маркетингові стратегії. Кожний підрозділ підприємства повинен формувати товарну, цінову, збутову та комунікаційну маркетингову політику самостійно, враховуючи економічні можливості та фактори маркетингового середовища.

Висновки. В умовах глобалізації розвиток промислових підприємств носить диспропорційний характер. Позитивні зміни, що є результатом впливу глобалізаційних процесів на розвиток промислових підприємств, залежать від його конкурентних переваг та маркетингових можливостей для зростання. Внаслідок цього особливої актуальності набувають дослідження щодо категорій забезпечення організаційно-економічного механізму маркетингового розвитку.

В результаті проведеного аналізу запропоновано визначати маркетинговий розвиток як процес виявлення потреб на ринку, задоволення яких забезпечить підприємству стійкій розвиток та конкурентні переваги в умовах впливу глобалізаційних факторів. Розроблено організаційно-економічний механізм маркетингового розвитку та визначено фінансову стійкість підприємства як базову умову для його подальшого розвитку в умовах глобалізації. Це дозволило розробити та обґрунтувати класифікацію маркетингових стратегій розвитку залежно від фінансової стійкості промислових підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. World Investment Report 2014 / UNCTAD / United Nations, New York and Geneva, 2014.
2. Афанасьев Н.В. Управление развитием предприятия: [монографія] / Н.В. Афанасьев, В.Д. Рогожкин, В.И. Рудыка. – Х.: ИНЖЭК, 2003. – 184 с.
3. Балабанова Л.В. Управління маркетинговим потенціалом підприємства: [навч. посіб.] / Л.В. Балабанова. – К.: Професіонал, 2010. – 288 с.
4. Бурмака М.М., Бурмака Т.М. Управління розвитком підприємства на прикладі підприємств будівельної галузі: [монографія] / М.М. Бурмака, Т.М. Бурмака. – Харків: ХНАДУ, 2011. – 204 с.
5. Гайдуцький І.П. Розвиток транснаціональних корпорацій (ТНК) та їхній вплив на економіку країн / І.П. Гайдуцький // Економіка АПК. – 2008. – № 1. – С. 53–57.
6. Кастельс М. Информационная эпоха: экономика, общество и культура / М. Кастельс. – М.: ГУ ВШЭ, 2000. – 608 с.
7. Коротков Э.М. Концепция менеджмента: [учеб. пособ. для студ. и слушателей по направлению «Менеджмент»] / Э.М. Коротков. – М.: ДЕКА, 1997. – 304 с.
8. Маркс К. Сочинения / К. Маркс. – М.: Политиздат, 1974. – Т. 42. – 535 с.
9. Надтока Т.Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: [монографія] / Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна, О.В. Мартякова [та ін.]; за заг. ред. О.В. Мартякової. – Донецьк: ДонНТУ, 2011. – 744 с.
10. Окландер М.А.,Чукурна Е.П. Маркетингова цінова політика: [навч. посіб.] / М.А. Окландер, Е.П. Чукурна. – Київ: ЦУЛ, 2012. – 222 с.
11. Портер М. Конкуренция: [учеб. пособ.] / М. Портер; пер. с англ. – М.: Вильямс, 2001. – 495 с.
12. Проскурня М.Г. Обґрунтування темпів стійкого росту підприємства як інструмента управління його розвитком / М.Г. Проскурня // Формування ринкової економіки: зб. наук. пр.: у 2-х ч. Ч. 1. – К.: КНЕУ, 2013. – С. 111–119.
13. Транснаціональні корпорації / В.В. Рокоча, О.В. Плотніков, В.Є. Новицький [та ін.]. – К.: Таксон, 2001. – 304 с.
14. Старостіна А.О. Маркетингові дослідження. Практичний аспект: [навч. посіб.] / А.О. Старостіна. – К.: Вильямс, 2000. – 262 с.
15. Транснациональные корпорации: [монография] / Под ред. проф. Ф.В. Зиновьева и В.Е. Реутова. – Симферополь: Таврия, 2007. – 220 с.
16. Туган-Барановский М.И. Периодические промышленные кризисы. История английских кризисов. Общая теория кризисов / М.И. Туган-Барановский. – М.: Наука-РОССПЭН, 1997. – 574 с.
17. Фатхутдинов Р.А. Управление конкурентоспособностью организации: [учебник] / Р.А. Фатхутдинов; 2-е изд., исправ. и доп. – М.: Эксмо, 2005. – 544 с.
18. Філософський енциклопедичний словник / За ред. В.І. Шинкарука. – К.: Абріс, 2002. – 742 с.

УДК 658.152

Чулак О.В.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри менеджменту інноваційної
та інвестиційної діяльності
Київського національного університету імені Тараса Шевенка

Чернюк В.І.
генеральний директор Корпорації
«Науковий парк Київський університет імені Тараса Шевченка»

ФОРМУВАННЯ «МАТРИЦІ ПРІОРИТЕТІВ» ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НАУКОВОГО ПАРКУ

FORMATION OF «MATRIX OF PRIORITIES» OF THE SCIENCE PARK'S INNOVATIVE PROJECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто особливості стратегічного управління інноваційними проектами наукових парків України. Визначено ключові проблеми стратегічного управління комерціалізацією розробок учасників наукових парків. Запропоновано методику визначення та управління портфелем пріоритетних інноваційних проектів наукового парку.

Ключові слова: інновація, інноваційний проект, портфель інноваційних проектів, стратегічне управління інноваційним проектом, комерціалізація інновацій, трансфер технологій, стратегія, стратегічний аналіз, матричний аналіз.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены особенности стратегического управления инновационными проектами научных парков Украины. Определены основные проблемы стратегического управления коммерциализацией разработок участников научных парков. Предложена методика определения и управления портфелем приоритетных инновационных проектов научного парка.

Ключевые слова: инновация, инновационный проект, портфель инновационных проектов, стратегическое управление инновационным проектом, коммерциализация инноваций, трансферт технологий, стратегия, стратегический анализ, матричный анализ.

ANNOTATION

The paper deals with key characteristics of strategic management of innovation projects of science parks in Ukraine. The basic problems of strategic management of new the developments of science park's members are determined. The method of defining and managing portfolio of priority investment projects of the science parks is presented.

Keywords: innovation, innovative project, portfolio of innovative projects, strategic management of innovation projects, commercialization of innovations, technology transfer, strategy, strategic analysis, matrix analysis.

Постановка проблеми. Створення і розвиток наукових парків в Україні старгетовано на формування якісно нової інноваційної економіки, визначальна роль у якій відводитиметься підприємцям-новаторам і науковцям. Саме тому пріоритетом роботи наукових парків мають стати просування та комерціалізація перспективних інноваційних проектів, стимулювання студентів, аспірантів, наукових співробітників вищих навчальних закладів (ВНЗ) і науково-дослідних установ (НДУ) до наукової роботи, сприяння розвитку малого та середнього інноваційного підприємництва.

Формування стратегічного бачення розвитку наукових парків України на практиці не означає ефективність роботи самих парків у частині комерціалізації результатів науково-дослідної роботи вітчизняних науковців. Перелік основних факторів, що сповільнюють розвиток наукових парків в Україні, майже повністю корелює з проблемами вітчизняних науково-освітніх установ – це недостатнє фінансування, відсутність необхідної інфраструктури, неналежне матеріально-технічне забезпечення роботи тощо. Проте визначальним деструктивним фактором розвитку наукових парків, який, власне, і диференціює їх від решти установ науково-освітньої галузі та, на жаль, залишається поза увагою наукової громадськості, є відсутність ефективної оригінальної моделі управління стратегічним розвитком інновацій та системи виявлення й формування стратегічних пріоритетів комерціалізації інноваційних проектів наукового парку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними та прикладними проблемами управління комерціалізацією інновацій та розробки стратегій трансферу технологій займалися такі відомі вітчизняні вчені, як: І. Александров, В. Базилевич, В. Геєць, Л. Довгань, О. Жилінська, В. Євтушевський, П. Перерва, А. Старостіна, Ю. Іванов, Д. Черваньов, О. Черняк, А. Шегда, З. Шершньова, О. Ястремська та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну зацікавленість держави, бізнесу, ВНЗ та НДУ у формуванні ефективної вітчизняної системи управління трансфером технологій та розвитку розгалуженої мережі наукових парків в Україні, теоретики і практики сучасного інноваційного та стратегічного менеджменту не приділяють значної уваги проблемі зниження ступеня невизначеності, яка виникає у процесі управління високо диверсифікованим набором інноваційних проектів наукових парків України.

Метою статті є подальший розвиток методичного забезпечення стратегічного управління

трансфером технологій та розробка практичних рекомендацій щодо впровадження на його основі нових моделей управління портфелем інноваційних проектів наукових парків України.

Досягнення цієї мети обумовило **постановку і вирішення таких завдань:**

– визначити сучасний сучасний стан і проблеми розвитку вітчизняних наукових парків;

– виявити особливості управління портфелем інноваційних проектів наукових парків України;

– розробити методичний підхід до оцінювання пріоритетності інноваційних проектів наукових парків України;

– сформувати пропозиції щодо реалізації інноваційних проектів наукових парків України залежно від їх розташування на «матриці пріоритетів».

Виклад основного матеріалу. Першочергове завдання з реформування економіки України формує запит на структурні перебудови бізнес-моделей функціонування та розвитку вітчизняних підприємств, які спрямовані на інтенсивне відтворення національного наукоємного виробництва та посилення конкурентних позицій на ринку інноваційної продукції. Це і визначає внутрішній попит на інноваційні проекти головним пріоритетом роботи з комерціалізації інновацій ВНЗ та НДУ учасників наукових парків та визначає високі стандарти до розробки стратегій самих наукових парків, в основі яких лежить баланс між економічним націоналізмом та відкритістю ринкової моделі розвитку. Таким чином, нагальна необхідність створення унікальної бізнес-моделі стратегічного розвитку вітчизняних наукових парків пояснюється значно посиленими вимогами до їхньої системи управління інноваціями та інноваційними проектами і продиктовано не лише викликами макросередовища та вимогами ринку щодо системного, структурного реформування вітчизняної економіки (має бути націлене на вирішити нагального питання з оновлення і фактичної реіндустріалізації вітчизняної економіки, адже ступінь зносу основних засобів у промисловості України за 15 років зріс майже удвічі і сягнув катастрофічних 83,5% (рис. 1) [1]), але й унікальністю мікросередовища, складністю стратегічної орієнтації всередині самих наукових парків у частині управління набором інноваційних проектів-продуктів, які і є основним результатом роботи ВНЗ та НДУ з унікальною товарною формою на ринку, яка може розкритися повністю лише у тісній співпраці між ВНЗ/НДУ, науковим парком та вітчизняними наукоємними підприємствами-новаторами.

Умови управління високо диверсифікованим портфелем науково-дослідних розробок наукових парків характеризуються високим ступенем невизначеності управлінських рішень, який притаманний лише полі продуктовим фінансово-промисловим групам. Саме тому важливо ранжувати інноваційні проекти за ступенем їх пріоритетності та економічної доцільності впровадження у вітчизняну економіку та сформувати портфель пріоритетних проектів для освоєння вітчизняними підприємствами з урахуванням потреб ринку, загроз зовнішнього середовища і внутрішньої інноваційної привабливості самих проектів. Таким чином, першочерговим управлінським завданням для формування стратегії наукових парків України стає диференціація портфелів інноваційних проектів за їх пріоритетністю для освоєння на вітчизняних підприємствах у частині визначення тих інноваційних проектів, які дадуть змогу посилити конкурентні позиції вітчизняних підприємств як всередині країни, так і на глобальних галузевих ринках, за рахунок якісного покращення технології. Пріоритетом диференціації інноваційних проектів наукового парку має стати збереження перспективних технологій всередині країни та освоєння вітчизняними підприємствами виробництва інноваційної продукції повного циклу з високою доданою вартістю. Що, власне, і сформувало запит на формування збалансованої моделі оцінювання інноваційних проектів вітчизняних наукових парків та зумовило необхідність адаптації матричних методів стратегічного аналізу портфеля бізнесів до потреб наукового парку.

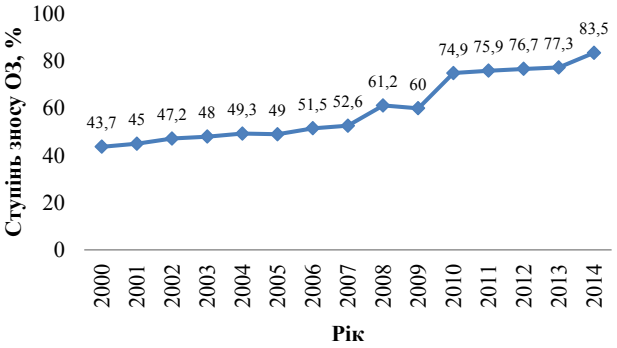


Рис. 1. Ступінь зносу основних засобів в економіці України [1]

Запропонована в роботі «матриця пріоритетів» інноваційних проектів розмірністю 2×2 – це один із варіантів розвитку матричних методів стратегічного аналізу портфеля бізнесів підприємств, який враховує специфіку роботи наукових парків у частині управління високо диверсифікованим набором науково-дослідних розробок ВНЗ та НДУ (рис. 2). Інноваційні проекти позначені колами на площині «матриці пріоритетів». Центр кола знаходиться на перетині координат, які є результатами оцінювання прогнозованого періоду окупності інноваційного проекту і коефіцієнту зростання ринку (галузі), в якій цей проект реалізується. Радіус кола пропорційний чистій поточній вартості інноваційного проекту щодо інших інноваційних проектів наукового парку.

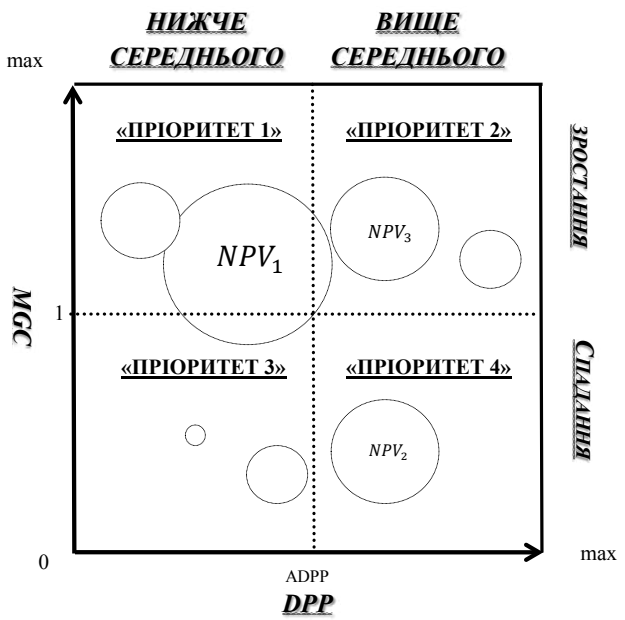


Рис. 2. «Матриця пріоритетів» інноваційних проектів наукового парку*

**Розроблено автором*

Положення інноваційних проектів на «матриці пріоритетів» визначається трьома параметрами:

1. Коефіцієнт зростання ринку (market growth coefficient (MGC)) – вертикальна вісь матриці. Показник, що характеризує розвиток ринку (галузі), у якій реалізується інноваційний проект наукового парку. Він є індикатором привабливості ринку та/або сприятливості факторів макросередовища інноваційного проекту. Зміст цього показника у матричній моделі аналізу визначається інвестиційною привабливістю ринків з високими темпами зростання і, як наслідок, пріоритетністю інноваційних проектів, які на них реалізуються. Пріоритетними інноваційними проектами наукового парку будуть ті, які реалзуються в галузях з позитивною динамікою зростання ($MGC>1$).

$$MGC = \frac{MV_1}{MV_0}$$

де MV_1 – обсяг ринку (market volume) в грошовому еквіваленті поточного року; MV_0 – обсяг ринку (market volume) в грошовому еквіваленті минулого/ базисного року.

2. Прогнозований період окупності проекту (discounted payback period (DPP)) – горизонтальна вісь матриці. У теорії менеджменту визначається як період від початку реалізації проекту, протягом якого відбувається повне відшкодування інвестиційних коштів вкладених в проект (з урахуванням коефіцієнту дисконтування) [2, с. 184]. Даний показник визначає внутрішню привабливість проекту та дає змогу порівняти інноваційні проекти за періодом їх окупності. Пріоритетними будуть ті проекти наукового парку, період окупності яких нижчий за середній показник періода окупності усіх інноваційних проектів наукового парку ($DPP_i<ADPP$).

$$DPP_i = \sum_{t=1}^{m} \frac{Inv_t}{(1+r)^{t-1}} : \sum_{t=1}^{n} \frac{CF_t}{(1+r)^{t-1}}$$

де Inv_t – загальна сума усіх інвестицій у році t; CF_t – грошовий потік у році t; r – ставка дисконтування; t – порядковий номер року від початку реалізації; m – кількість років, протягом яких здійснюються інвестиції у проект; n – кількість років у періоді, в якому розглядається проект.

3. Прогнозована чиста поточна вартість проекту (net present value (NPV)) – радіус кола на матриці. Теоретики визначають чисту поточну вартість проекту як показник абсолютної величини ефекту від реалізації проекту порівняно з альтернативними можливостями інвестування (або, інакше кажучи, величини доходу, що перевищує альтернативні можливості вкладання наявного капіталу), становить різницю між сумою приведених до теперішньої вартості всіх грошових потоків доходів та сумою всіх дисконтованих грошових потоків витрат проекту за весь період його експлуатації, починаючи від дати початку інвестування [2, с. 238]. Показник чистої поточної вартості інноваційного проекту визначає вигоди від його реалізації у періоді, що на один операційний рік більший за період окупності самого проекту. Представлення ж NPV інноваційного проекту у вигляді кола на «матриці пріоритетів» дає змогу унаочнити результати оцінювання чистої поточної вигоди від його реалізації пропорційно до порівнюваних величин чистої поточної вартості інших інноваційних проектів наукового парку (також розташовуються на «матриці пріоритетів»).

$$NPV_i = -\sum_{t=1}^{m} \frac{Inv_t}{(1+r)^{t-1}} + \sum_{T=1}^{n} \frac{CF_T}{(1+r)^{T-1}}$$

$$n = DPP_i + 1$$

де Inv_t – загальна сума всіх інвестицій у році t; CF_T – грошовий потік у році T; r – ставка дисконтування; t – порядковий номер року від початку інвестування; T – порядковий номер року, в якому реалізується проект; m – кількість років, протягом яких здійснюються інвестиції у проект; n – кількість років у періоді, в якому розглядається проект.

Розподіл «матриці пріоритетів» по осі MGC горизонтальною лінією, яка пролягає на рівні 1, дає змогу диференціювати дві зони матриці: «зростання» та «спадання». У верхній частині матриці – область «зростання» розміщуються інноваційні проекти, що належать до галузей з позитивною динамікою зростання. До нижньої частини матриці – область «спадання» – потрапляють інноваційні проекти, що реалізуються у галузях з негативною динамікою до скорочення обсягів продажів.

Розмежування «матриці пріоритетів» по осі DPP вертикальною лінією на рівні розрахованого показника ADPP виділяє дві області: до

лівої частини «матриці пріоритетів» (область «нижче середнього») потрапляють інноваційні проекти прогнозований термін окупності яких нижчий за середній показник прогнозованого періоду окупності всіх проектів наукового парку (ADPP); відповідно у правій частині знаходяться проекти, прогнозований період окупності яких вищий за показник ADPP.

Таким чином, на основі вищенаведеного принципу розмежування областей по вертикальній та горизонтальній осям «матриці пріоритетів» інноваційних проектів наукового парку формуються чотири поля (квандрати) матриці:

– поле «зростання» ринку/період окупності інноваційного проекту наукового парку «нижче середнього» – «Пріоритет 1» – найперспективніші проекти наукового парку для впровадження на вітчизняних підприємствах;

– поле «зростання» ринку/період окупності інноваційного проекту наукового парку «вище середнього» – «Пріоритет 2» – високий показник пріоритетності інноваційних проектів наукового парку для впровадження на вітчизняних підприємствах;

– поле «спадання» ринку/період окупності інноваційного проекту наукового парку «нижче середнього» – «Пріоритет 3» – інноваційні проекти наукового парку, які можуть бути реалізовані як на вітчизняних, так і на закордонних підприємствах;

– поле «спадання» ринку/період окупності інноваційного проекту наукового парку «вище середнього» – «Пріоритет 4» – інноваційні проекти наукового парку на продаж.

Запропонована матрична модель оцінювання дає змогу сформувати рекомендації щодо оцінювання привабливості інноваційних проектів наукового парку для впровадження на вітчизняних підприємствах (табл.).

Таким чином, диференціація інноваційних проектів на «матриці пріоритетів» залежить від їхнього розташування у чотирьох відповідних квадратах. Найперспективнішими для впровадження на вітчизняних підприємствах вважатимуться ті проекти, які потрапили в квандрат «Пріоритет 1» матриці, тобто період окупності, яких нижчий середній показник за всіма проектами наукового парку, а галузі, у яких вони реалізується, демонструють позитивну динаміку до зростання.

Висновки. Аналіз сучасного стану та визначення проблем розвитку вітчизняних наукових парків дали змогу виокремити основні недоліки сформованої моделі управління науковими парками, які спричинені високим ступенем невизначеності управлінських рішень та дезорієнтованістю менеджерів при управлінні високодиверсифікованим набором інноваційних проектів-продуктів і полягають у відсутності чіткого стратегічного бачення розвитку наукових парків та недосконалості «ситуаційної» системи управління поліпродуктовим набором результатів науково-дослідної роботи вітчизняних ВНЗ та НДУ без урахування ступеня їх стратегічної пріоритетності у реіндустріалізації економіки України.

Виявлені особливості управління інноваційними проектами наукових парків України дали змогу сформувати систему критеріїв їх оцінювання та розробити «матрицю пріоритетів» інноваційних проектів наукового парку.

Розроблений методичний підхід до оцінювання пріоритетності інноваційних проектів наукових парків України надав змогу диференціювати портфелі інноваційних проектів за ступенем їх пріоритетності для впровадження у виробництво на вітчизняних підприємствах з метою підвищення конкурентоспроможності економіки України.

Сформовані пропозиції щодо реалізації інноваційних проектів наукових парків України, залежно від їх розташування на «матриці пріоритетів», враховують специфіку вітчизняної економіки, пріоритети її розвитку, безальтернативність інноваційного розвитку вітчизняних підприємств. Вони дають змогу зменшити ступінь невизначеності управлінських рішень у формуванні комплексної стратегії комерціалізації портфелів інноваційних проектів вітчизняних наукових парків.

Таблиця*

Рекомендації щодо комерціалізації інноваційних проектів наукового парку

«Пріоритет 1»: Орієнтація на реалізацію інноваційних проектів (повний цикл виробництва) на вітчизняних підприємствах, за участі вітчизняних інвесторів (інвестиційних фондів), використання вітчизняної сировини (вітчизняні постачальники та/або вертикально інтегрована структура). Вигоди наукового парку від реалізації проектів реінвестуються у розвиток перспективних проектів квандрату «Пріоритет 1».	***«Пріоритет 2»:*** В якості стратегічних партнерів (учасників) проектів можуть залучатися як вітчизняні, так і закордонні компанії з пріоритетом щодо налагодження промислового виробництва кінцевої продукції на території України. Вигоди наукового парку від реалізації проектів інвестуються у розвиток перспективних проектів квандрату «Пріоритет 1» та/або «Пріоритет 2».
«Пріоритет 3»: Стратегічними альтернативами для інноваційних пректів є: продаж ОПІВ та/або технології за ліцензійними угодами; часткова участь наукового парку в реалізації проекту разом з вітчизняними та/або іноземними компаніями. Дохід наукового парку від продажів інвестується у розвиток проектів квандрату «Пріоритет 1»	***«Пріоритет 4»:*** Орієнтація на продаж інноваційних проектів. Дохід наукового парку від продажів інвестується у розвиток перспективних проектів квандрату «Пріоритет 1»

**Розроблено автором*

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]: [офіційний веб-сайт] / Держстат України. – Електрон. текст. дані. – К., 1998–2015. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua. – Назва з титул. екрана. – Дата останньої модифікації 09.10.2015.
2. Міждисциплінарний словник з менеджменту / [Д.М. Черваньов, О.І. Жилінська та ін.]; за ред. Д.М. Черваньова, О.І. Жилінської. – К.: Нічлава, 2011. – 623 с.
3. Про інноваційну діяльність: Закон України від 4 лип. 2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [офіційний веб-портал] / Прогр.-технічна підтримка – Упр. копмпютеризов систем. – Електрон. текст. дані. – [К.], 1994–2015. – Режим доступу: http: zakon4.rada.gov.ua/laws/show/40-15. – Назва з титул. екрана. – Дата останньої модифікації 30.10.2015.
4. Про наукові парки: Закон України від 25 чер. 2009 р. № 1563-VI [Електронний ресурс] // Верховна Рада України: [офіційний веб-портал] / Прогр.-технічна підтримка – Упр. копмпютеризов систем. – Електрон. текст. дані. – [К.], 1994–2015. – Режим доступу: http: zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1563-17. – Назва з титул. екрана. – Дата останньої модифікації 30.10.2015.
5. Базилевич В.Д. Інтелектуальна власність: креативи метафізичного пошуку / В.Д. Базилевич, В.В. Ільїн. – К.: Знання, 2008. – 687 с.
6. Балан В.Г. Методичне забезпечення оцінювання конкурентоспроможності підприємств / В.Г. Балан, Л.А. Анісімова // Теоретичні та прикладні питання економіки. – 2011. – Вип. 25. – С. 33-42.
7. Жилінська О.І. Комерціалізація наукових і технічних знань у контексті інституційного підходу / О.І. Жилінська // Формування ринкової економіки в Україні: зб. наук. пр. – Львів: ВЦ ЛНУ ім. І. Франка, 2010. – Вип. 21. – С. 167-178.
8. Жилінська О.І. Науково-технічна діяльність у контексті самоорганізації: монографія / О.І. Жилінська. – К.: Парламентське вид-во, 2010. – 552 с.
9. Жилінська О.І. Розвиток інноваційної інфраструктури / О.І. Жилінська, Д.В. Чеберкус // Фінанси України. – 2005. – № 7. – С. 214-217.

УДК 330.3,338

Шепель Н.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри менеджменту організацій і адміністрування
Дніпродзержинського державного технічного університету

Галаганов В.О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

Кривошеев В.О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ

KEY ISSUES OF THE UKRAINIAN BUSINESS SECTOR AND WAYS FOR THEIR SOLUTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто ключові проблеми і питання підприємницького сектору в Україні. Визначено основні хронологічні етапи у функціонуванні українського бізнесу, відображено ключові фактори, що стримують його розвиток. Проаналізовано реформи коаліційного уряду, що стосуються розвитку підприємництва в Україні. Запропоновано комплексну програму для покращення умов функціонування та підвищення рівня ефективності українських підприємств у короткостроковій та довгостроковій перспективі.

Ключові слова: підприємницький сектор, стримуючі фактори, комплексна програма, реформування, підвищення ефективності, зарегульованість, податкове навантаження, малий бізнес.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены ключевые проблемы и вопросы предпринимательского сектора в Украине. Определены основные хронологические этапы в функционировании украинского бизнеса, отражены ключевые факторы, сдерживающие его развитие. Проанализированы реформы коалиционного правительства, касающиеся развития предпринимательства в Украине. Предложена комплексная программа для улучшения условий функционирования и повышения уровня эффективности украинских предприятий в краткосрочной и долгосрочной перспективе.

Ключевые слова: предпринимательский сектор, сдерживающие факторы, комплексная программа, реформирования, повышения эффективности, зарегулированность, налоговая нагрузка, малый бизнес.

ANNOTATION

The article examines key problems and issues of the business sector in Ukraine. Showed main chronological stages in the functioning of Ukrainian business, reflected the key factors that hinder its development. Analyzed reforms of the coalition government concerning business development in Ukraine. Created a comprehensive program to improve operating conditions and enhance the efficiency of the Ukrainian enterprises in the short and long term.

Keywords: entrepreneurial sector, constraints, a comprehensive program, reforms, efficiency, overregulation, tax burden, small business.

Постановка проблеми. Нині підприємницький сектор економіки України перебуває у складному становищі. На нього впливає низка негативних факторів внутрішнього та зовнішнього походження, що стримують його зростання. З метою кращого розуміння економічної ситуації, що склалася в даному секторі, необхідно розглянути трансформаційні процеси підприємницького сектору, які відбувалися на різних етапах розвитку України, проаналізувати чинники, що впливають на підприємництво в Україні, визначити перспективи його розвитку.

Аналіз останніх досліджень. Дане питання викликає інтерес як в наукових колах, так і серед широких верств населення. Серед зарубіжних дослідників необхідно відзначити роботи В. Лоренці та Г. Ейбе щодо розвитку ринково-орієнтованого підприємництва в умовах постіндустріальної економіки. Вагомий внесок у розгляд даного питання зробили І.А. Бєлко, А.І. Карінцева та П.С. Матвєєв, які розглядали окремі аспекти розвитку підприємництва в Україні та фактори, що стримують його розвиток [1; 7]. Проте більшість проведених досліджень були спрямовані на вирішення окремих питань і не концентрувалися на комплексному вирішенні проблем підприємництва в Україні.

Постановка завдання. Метою статті є дослідження розвитку підприємницького сектору в Україні, виявлення основних проблем і факторів, що стримують темпи розвитку малого та середнього бізнесу, надання рекомендацій у вигляді комплексної програми реформування української економіки та законодавства для забезпечення умов повноцінного існування та підвищення рівня ефективності роботи підприємств України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Українські спеціалісти визначають 7 основних етапів у розвитку підприємництва в Україні.

І етап (1991–1996 рр.) характеризується стрімким зростанням кількості підприємств та фізичних осіб-підприємців. Згідно зі статистичними даними, темпи приросту кількості підприємств у цей період були найбільшими за історію незалежної України і складали

148-191% щорічно. Дане явище пояснюється низкою факторів, визначальними з яких були: відміна державної та дозвіл приватної власності; дозвіл на ведення підприємницької діяльності; залучення України в міжнародні економічні відносини. У цей період урядом України приймаються важливі нормативно-правові акти, що створюють основу для правового регулювання підприємництва та економіки країни. Найголовнішим є Закон «Про підприємства в Україні» [6].

На II етапі (1996–2000 рр.) темпи приросту кількості підприємств зменшуються, але залишаються великими (114-117% щорічно). У цей період відбуваються трансформації чинного законодавства, спричинені прийняттям Конституції у 1996 році, що вплинули і на підприємницьку діяльність в Україні.

Відзначимо, що на перших двох етапах розвитку попри значні темпи зростання підприємницький сектор зазнавав негативного впливу командно-адміністративної системи (КАС), яка ґрунтувалася на ієрархічному управлінні та чіткому плануванні виробничих процесів на підприємстві і у державі взагалі. По-перше, значна кількість підприємств закрилися через те, що вони не були пристосовані до нової ринкової економіки після багаторічного планування у КАС. По-друге, недосконалість законодавчої бази створювала умови для розгойдування економічної ситуації та поширення тіньової та нелегальної діяльності. По-третє, відсутність стійкої національної валюти та недостатня розвиненість товарно-грошових відносин спричинювали ситуацію, коли підприємствам не вистачало фінансових ресурсів, щоб розрахуватись з персоналом, що також ускладнювало соціально-економічне становище в країні.

Рис. 1. Фактори, що стримують розвиток підприємництва в Україні

III етап (2001–2003 рр.), за свідченням економістів, був найбільш плідним для підприємств в Україні. Стабілізація економіки після 90-х років, відсутність політичних та соціально-економічних потрясінь створювали умови для стійкого економічного зростання та заохочування громадян до ведення підприємницької діяльності. У цей період темпи приросту ВВП на душу населення були доволі швидкими, що позитивно відображувалось на доходах усіх суб'єктів господарювання.

IV етап (2004–2008 рр.) характеризується стрибкоподібними показниками зростання підприємництва в Україні (4,7-8,4% (2004–2005 рр.) та 3-11% у 2006-2007 роках)). Політична нестабільність та поширення панічних настроїв негативно вплинули на інвестиційний та підприємницький клімат в Україні.

На V етапі (2008–2009 рр.) відбувається значне призупинення темпів зростання суб'єктів підприємницької діяльності та їх доходів внаслідок світової економічної кризи. Ситуацію обтяжувало й те, що на відміну від західних підприємств, де криза була спрогнозована заздалегідь, українські підприємства не були готові до масштабних економічних зрушень і тому певна частина підприємств була змушена припинити свою діяльність. Також негативно вплинув різкий відтік інвестицій з країни, що був спричинений недовірою інвесторів до стійкості підприємств в Україні.

Для VI етапу (2010–2013 рр.) характерне зменшення негативного впливу світової кризи, сповільнення темпів економічного спаду, повернення довіри інвесторів до економіки України та підприємництва. У цей період відбувається поступовий приріст суб'єктів підприємницької діяльності та їхніх доходів.

Необхідно наголосити на тому, що за III-VI етапи не були вирішені ключові суперечності розвитку підприємництва в Україні. По-перше, за даний період не відбулося значних трансформацій у сфері законодавства, які б ліквідували прогалини, що спричиняють поширення тіньової економіки. По-друге, попри прогнози світових спеціалістів, українське підприємництво не вжило заходів для підготовки до світової кризи. По-третє, соціально-економічна нестабільність, спричинена політичними потрясіннями всередині країни негативно відображалася і на підприємницькому секторі.

VII етап (2014–2015 рр.) характеризується рядом негативних факторів, що вплинули не тільки на діяльність підприємства, а й на економіку України взагалі. До них відносяться: політична нестабільність у 2014 році, анексія Криму та ведення бойових дій на Донбасі. Результатом таких явищ стало падіння ВВП України більше

ніж на 20% за останні 1,5 роки і стрімке зростання збиткових підприємств [3].

Вищесказане вказує на об'єктивну необхідність розгляду ключових проблем та питань, які гальмують українське підприємництво, та пошуку шляхів їх вирішення. Проблеми, які мають найбільш негативний вплив на розвиток малого підприємництва в Україні, ілюструє рисунок 1.

Однією із провідних проблем розвитку підприємництва в Україні є проблема обтяжливої адміністративної звітності та бюрократизації процесів, пов'язаних з діяльністю суб'єктів господарювання. Говорячи про розвинені західні країни, відзначимо, що в середньому в країнах ЄС для оформлення усієї необхідної документації та реєстрації підприємства необхідно не більше 3 годин. В Україні цей процес може займати до 3 тижнів. Не менш суперечливим є перелік усіх звітних документів, заповнення яких потребує втручання не тільки кваліфікованих економістів, а й спеціалістів в області права, що також ускладнює ведення бізнесу.

Питання диспропорції між малим, середнім та великим бізнесом залишається актуальним упродовж існування незалежної України. Проаналізувавши статистичні дані за 2012–2014 роки, можна прийти до висновків, що попри кількісне переважання малих підприємств (85,9% проти 0,1%), співвідношення за обсягом виробленого ВВП на великих підприємствах переважає на 241,8% (41,6% проти 17,2%). Для прикладу в країнах ЄС відповідний показник складає 47-51% до 12-15% на користь малих підприємств [3]. Отримані дані свідчать про монополізацію підприємницького сектору великими підприємствами і, відповідно, ускладнення умов для ведення малого та середнього бізнесу.

Питання методики обчислення рівня податкового навантаження в Україні є досить дискусійним. Воно неодноразово розглядалося у працях вітчизняних економістів і є підґрунтям для великої різноманітності поглядів щодо розрахунку податкового навантаження. В окремих наукових працях вимірником податкового навантаження є самі податкові ставки, частка чистих податків у валовому внутрішньому продукті (що охоплює податки на продукти, виробництво та імпорт), рівень податків у розрахунку на одного зайнятого та на душу населення, частка податків у виторгу від реалізації продукції, обсяг чистих податків, відображених у національних рахунках, де, окрім податків на продукти, виробництво та імпорт, враховуються податки на дохід і майно, а також податки на заробітну плату.

З метою міжнародних порівнянь для характеристики фактичного рівня податків у країні використовують так званий податковий коефіцієнт, який розраховується як відношення суми сплачених податків, включаючи обов'язкове відрахування на соціальне страхування, до валового внутрішнього продукту у ринкових цінах. Проте необхідно зазначити, що такий спосіб обчислення податкового тягаря не враховує витрат, пов'язаних зі стягненням податків, тобто витрат на формування податкового законодавства, утримання податкової служби, ведення особливого обліку платниками податків, укладання і подання ними податкової звітності.

Аналіз офіційного рівня податкового навантаження в Україні за допомогою даного коефіцієнта вказує на те, що він є досить низьким. За цим критерієм Україна з рівнем податкового навантаження у 22,6% знаходиться в одній групі з такими країнами як США (26,4%), Японія (25,8%), Португалія (33,9%), Ірландія (28,4%), Австралія (31,5%), Туреччина (31,1%), Узбекистан (24%). Насправді ж такі дані не відповідають дійсності, а рівень податкового навантаження у 22,6% є значно заниженим [4, с. 215].

Останнє пояснюється двома причинами. Перша – офіційний валовий внутрішній продукт в Україні – це приблизно лише половина реально одержаних у вітчизняній економіці господарських результатів. Це означає, з одного боку, приховуване недофінансування суспільних товарів і заниження відносного значення суспільного сектора господарства, а з іншого – наявність нерівномірного розподілу податкових зобов'язань між підприємствами і громадянами, які беруть участь у виробництві. Друга причина – неврахування при обчисленні податкового коефіцієнта суми витрат, пов'язаних із справлянням податків. Використовувати обчислення податкового коефіцієнта з врахуванням таких витрат важко, проте воно б допомогло виявити причини незадоволення суб'єктів господарювання та громадян, адже пригнічують не стільки самі по собі суми сплачуваних податків, скільки їхні чисельність, заплутаність податкового законодавства, надмірні складності, пов'язані з веденням обліку і розрахунком податкових зобов'язань.

Справжній рівень податкового навантаження в Україні складає 70-80% від отриманого доходу без урахування податкового навантаження на заробітну плату та собівартість продукції. Таке оподаткування є значно вищим, ніж у розвинених країнах світу, та негативно впливає на економіку нашої країни, а тому проблема надмірного податкового навантаження є актуальною з початку здобуття незалежності [11, с. 13-14].

Крім вищеперерахованих проблем об'єктивного походження, з якими зустрічається мале підприємництво в Україні, можна виокремити надмірну зарегульованість економічних процесів та організаційних процедур щодо створення та функціонування суб'єктів малого підприємництва, що пов'язана з проблемами реєстрації, ліцензування, контролю, системи обліку та звітності, різного роду збо-

рів і платежів. Як відмічається в національній економічній літературі, сьогодні кожний з етапів легітимації підприємницької діяльності жорстко за регульовано. При цьому вони всі разом не узгоджені між собою і перетворюють встановлений законодавством заявницький тип започаткування підприємницької діяльності в Україні на дозвільницький, коли потенційний суб'єкт підприємницької діяльності стає залежним від численних дозволів різноманітних інстанцій. Дезорганізує роботу суб'єктів малого підприємництва значна кількість контролюючих органів, кожний з яких діє за власними нормативними та інструкційними документами, що не погоджені між собою, має місце дублювання контролюючих функцій організаціями різних рівнів влади, що приводить до надмірної кількості перевірок [10, с. 124-128].

Спостерігаються також адміністративні обмеження підприємницької діяльності з боку органів місцевої влади, які пов'язані з необхідністю виконання підприємцями обов'язкових правил і процедур, що передбачені актами органів влади різних рівнів. Усе це, а також невизначеність, заплутаність та часті зміни законодавства призводить до того, що легальні суб'єкти малого підприємництва стають збитковими. Уповільнюються темпи приросту сектору, а значна частина реально виникаючих малих підприємств не реєструється і не звітує про свою діяльність державі, переходить в «тіньову економіку» внаслідок неможливості працювати в межах офіційної економіки.

Найбільш актуальною для України на сьогоднішній день є проблема дестабілізації економічного становища внаслідок анексії Криму та ведення бойових дій на Сході України. За даними Державної служби статистики України, внаслідок даних явищ Україна за 2014 рік втратила понад 20% ВВП, що відобразилось на економіці, і як наслідок, на підприємницькому секторі України [3]. Вплив бойових дій має двоїстий вплив на підприємництво і виражається у прямому і опосередкованому впливі. Прямий вплив полягає у руйнації підприємств, що знаходяться на окупованих територіях, грабунок майна підприємств, закриття підприємств внаслідок підвищеного рівня ризику для персоналу. Непрямий вплив полягає у зниженні довіри інвесторів до українських підприємств, зниження економічних показників тих підприємств, що мали партнерські відносини зі знищеними підприємствами та посиленні диспропорції у відносинах перерозподілу ВВП між суб'єктами господарювання. Ситуація, що склалася в Україні, викликає об'єктивну необхідність у перерозподілі ВВП відповідно до актуальних умов. Враховуючи той факт, що на даний момент провідною орієнтацією уряду є перерозподіл ВВП між домогосподарствами та державою, підприємства будуть зазнавати подальших економічних втрат і збитків.

Дані твердження дозволяють зробити висновок, що перед українським підприємництвом постав ряд проблем внутрішнього та зовнішнього характеру. Фактори внутрішнього впливу, до яких належать тенденція щодо монополізації економіки великим підприємствами та ускладнення умов ведення малого бізнесу, стримували темпи зростання ефективності малих та середніх підприємств протягом існування незалежної України. Починаючи з 2014 року, окрім факторів внутрішнього впливу вагоме значення мають зовнішні фактори, до яких належить ведення бойових дій на Сході України та анексія Криму. Сукупність даних факторів стримують зростання підприємництва в Україні як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

Для вирішення ключових питань розвитку підприємництва в Україні необхідно розробити програму, яка буде включати комплекс заходів для мінімізації негативного впливу та стимулювання громадян до ведення бізнесу (рис. 2).

Нині коаліційним урядом запропоновано концепцію реформування податкової системи в Україні з метою зменшення податкового тиску на суб'єкти господарювання. У результаті реформи передбачається скасування низки податків і зменшення загальної кількості податків з 22 до 9 [8].

Рис. 2. Заходи щодо вирішення проблем підприємницького сектору

На перший погляд дана тенденція є позитивною як для підприємницького сектору, так і для економіки України в цілому. Але дане питання є досить суперечливим. Як зазначають спеціалісти, за рахунок об'єднання податків у комбіновані групи загальний обсяг оподаткування не зменшиться, а навпаки буде охоплювати більше коло суб'єктів господарських відносин. Тому для найбільш ефективного функціонування

податкової системи необхідна раціональна диверсифікація податків, тобто збільшення їх кількості за умови звуження спектру оподаткованих юридичних та фізичних осіб і зниження розміру даних податків. За умови функціонування такої податкової системи на підприємствах знизиться податковий тиск, а держава не зменшить прибуток [5, с. 141-148].

Не менш важливим залишається питання активізації процесу формування інноваційного капіталу підприємства. Впровадження інновацій надає підприємству можливість отримати значні прибутки, які в процесі розподілу є джерелом формування ВВП та бюджетів усіх рівнів. Проте важке фінансове становище промислових підприємств мінімізує можливості оновлення основних виробничих фондів, які зношені приблизно наполовину. У промисловому виробництві переважають застарілі технології, які призводять до споживання великої кількості матеріальних та енергоресурсів, що у 4-5 разів вище, ніж у розвинених країнах.

Досвід провідних економік світу дає змогу побачити, що держава відіграє значну роль в інвестуванні інноваційної діяльності, оскільки забезпечує фінансування інновацій з державного бюджету. Успіхи інноваційної діяльності в Японії, США, Німеччині, Великій Британії та інших провідних країнах світу забезпечили державні пільги. Вирішення проблем інноваційного розвитку в умовах нестачі власних фінансових ресурсів можливе лише за умови залучення іноземних інвестицій. На українську економіку у світовому потоці прямих іноземних інвестицій припадає лише 1%. Невеликий потік прямих іноземних інвестицій зумовлений тим, що серед країн Європи Україна сприймається як одна з найбільш ризикованих.

На думку вітчизняних економістів, з метою підвищення рівня розвитку інноваційного потенціалу необхідно реалізувати 10 основних кроків: розробити на державному рівні механізм стимулювання впровадження інноваційних технологій; здійснювати політику, спрямовану на підвищення платоспроможності населення; впровадити систему заходів, спрямованих на удосконалення кадрової політики з метою мотивації інноваційної активності персоналу, підвищення кваліфікації суб'єктів підприємницької діяльності; запровадити механізм пільгового оподаткування та субсидіювання суб'єктів господарювання, які займаються інноваційною діяльністю; внести зміни до Бюджетного кодексу України щодо розподілу бюджетних коштів на виконання державних програм; запровадити гнучку кредитно-страхову систему забезпечення виконання інноваційних проектів; розробити механізм стимулювання працівників, залучених до науково-дослідницьких та дослідно-конструкторських робіт; впровадити механізм страхування ризиків, пов'язаних із реалізацією інноваційних проектів; оптимізувати використання природних, енергетичних ресурсів; удосконалити нормативно-правову базу щодо захисту прав на інтелектуальну власність.

Реалізація запропонованих заходів надасть змогу значно підвищити рівень розвитку інноваційного потенціалу промислових підприємств, пришвидшити процес оновлення виробництва, ефективно використовувати внутрішні та залученні зовнішні інвестиції на інноваційну діяльність [7, с. 110].

Особливої уваги потребу питання трансформацій у структурі підприємства. У світовому менеджменті питанням удосконалення організаційної структури управління (ОСУ) приділялася велика увага, адже структура є центральним елементом усього господарського механізму За допомогою ОСУ поєднуються різні сторони діяльності підприємства (технічна, економічна, виробнича, соціальна), регламентуються виробничі зв'язки і досягається стійка система службових взаємовідносин між структурними підрозділами і працівниками апарату управління.

На думку експертів, для більшої ефективності роботи підприємства за умов світових коопераційних процесів сучасні ОСУ мають бути представлені великотоварними системами кластерного типу. Процес побудови оптимальної ОСУ для товариства визначається певними особливостями, порівняно з іншими організаційно-правовими формами господарювання. Відповідно до Господарського кодексу України підприємство є самостійним господарюючим суб'єктом, який здійснює виробничу, комерційну та іншу діяльність з метою одержання прибутку на основі приватної власності на засоби виробництва, яка ґрунтується на поєднанні прав власника та самоуправління трудового колективу. Для товариств нині важливо розробити таку організаційну модель ОСУ, яка б забезпечувала реалізацію принципів комерційного розрахунку на мікрорівні, матеріальної зацікавленості та відповідальності виробничих колективів, максимальної самоокупності капіталу, землі та праці [1, с. 75].

Для вирішення питання тіньової економіки необхідно прийняти законодавчі рішення, які будуть стимулювати підприємців до легалізації своєї діяльності. Для цього необхідно скористатися досвідом європейської економіки, де вже багато років працює розгалужена система прогресивного оподаткування, і провести реформи, результатом яких стане більш розгалужена і адаптована до сучасних умов податкова система. Відзначимо, що дана ініціатива вже не один раз обговорювалась у Верховній Раді, але з певних причин не була реалізована.

У 2015 році у рамках «Стратегії 2020» коаліційним урядом було запропоновано реформу дерегуляції підприємницького сектору з метою пожвавлення ведення бізнесу в Україні. Дана реформа полягає в усуненні надлишкової зарегульованості відносин між державою та бізнесом та надмірного контролю підприємницької діяльності.

Головне завдання реформи – зниження регуляторного тиску держави на бізнес шляхом спрощення процедур, зменшення контролюючих органів та частоти перевірок, скасування зайвих дозволів та ліцензій тощо [9].

Для України нині найбільш актуальним напрямком діяльності є мінімізація впливу збройних конфліктів на підприємницький сектор та економіки в цілому. За ствердженням спеціалістів, без припинення конфлікту усі реформи будуть неефективними, а криза буде загострюватись. Щоб припинити вогонь на Донбасі та збільшити обороноздатність України у довгостроковій перспективі, необхідна поступова інтеграція елементів воєнно-політичної моделі держави до українського законодавства. Пропонуємо більш детально розглянути сутність даного поняття, його основні складові та важливість даної моделі для України.

Український дослідник В.Ю. Богданович пропонує розуміти воєнно-політичну модель як формалізоване відображення процесу реалізації цілеспрямованої політики держави щодо забезпечення її воєнної безпеки [2, с. 126].

Якщо ми говоримо про дану модель як про цілісну політичну систему, то необхідно відзначити її основні характеристики, такі як кількість структур та рівнів ієрархії управління; нормативно-правова база, на основі якої приймаються стратегічні рішення; мінімально необхідний час та організаційні ресурс на підготовку і прийняття рішення; види, обсяги і процедури контролю за виконанням прийнятих рішень у системі забезпечення воєнної безпеки держави; сукупність показників оцінки ефективності функціонування системи забезпечення воєнної безпеки держави та її складових.

Воєнно-політична модель держави є необхідним та актуальним кроком для України. Основні функції даної моделі дадуть змогу уряду створити умови для відбиття ворожої агресії, прогнозування рівня обороноздатності країни, розрахунку можливих людських, економічних та екологічних втрат. Вагомою перевагою даних функцій можна назвати те, що на основі отриманих даних український уряд зможе приймати рішення, які дадуть змогу зменшити людські та економічні втрати і прискорити процес припинення вогню [2, с. 128].

Висновки. Підсумовуючи сказане, необхідно зазначити, що для українського підприємницького сектору існує низка проблем і факторів, що стримують розвиток бізнесу. Дані проблеми різняться як за своїм впливом (внутрішні та зовнішні фактори), так і за своєю природою. Деякі питання виникли внаслідок прогалин у законодавстві, інші – внаслідок глобальних економічних та політичних потрясінь. Тому для вирішення кожного питання необхідно дотримуватися системного підходу, який буде включати весь перелік проблем і об'єктивні шляхи їх розв'язку. За умов дотримання наданих рекомендацій діяльність підприємницького сектору буде більш ефективною, а ризики будуть мінімізовані. Реалізація трансформацій, запланованих у рамках даної комплексної моделі створить умови для розвитку українського підприємництва як у короткостроковій, так і в довгостроковій перспективі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бєлко І.А. Удосконалення структури управління підприємством як складова його розвитку / І.А. Бєлко. – Х.: Науковий вісник ХДУ. – 2015. – № 2. – 222 с.
2. Богданович В.Ю. Воєнна безпека в Україні: методологія дослідження та шляхи забезпечення / В.Ю. Богданович. – К.: Тираж, 2003. – 322 с.
3. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
4. Дропа Я. Податкове навантаження в Україні / Я. Дропа, І. Чабан. – К.: Формування ринкової економіки в Україні. – 2009. – № 19. – С. 213-218.
5. Єфименко Т. Напрямки розвитку податкового потенціалу малого підприємництва / Т. Єфименко. – К.: Вісник Української Академії державного управління при Президенті України. – 2001. – № 3. – С. 141-148.
6. Закон «Про підприємства в Україні» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/887-12.
7. Карінцева О.І. Інноваційний потенціал підприємств / О.І. Карінцева, П.С. Матвєєв. – Х.: «Науковий вісник ХДУ». – 2015. – № 2. – С. 108-116.
8. Програма податкової реформи [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/ua/reforms/podatkova-reforma.
9. Програма реформи дерегуляції підприємницького сектору [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/ua/reforms/deregulyaciya-ta-rozvitok-pidpriiemnictva.
10. Стадник В. Складові і чинники формування потенціалу розвитку малого підприємництва / В. Стадник, О. Петрицька. – К.: Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 12. – С. 122-131.
11. Фещенко С.С. Податковий тиск на підприємства / С.С. Фещенко. – К.:»Управління розвитком». – 2014. – № 2. – С. 10-16.

УДК 338.36

Шепель Н.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпродзержинський державний технічний університет

Філін А.О.
студент
Дніпродзержинського державного технічного університету

УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ

IMPROVEMENT OF MANAGEMENT OF ENTERPRISE INNOVATIVE ACTIVITY UNDER THE MARKET CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

Досліджено сутність поняття «інновації». Проведено дослідження стану інноваційної діяльності на підприємствах України, джерел фінансування інноваційних заходів на українських підприємствах. Виділено особливості управління інноваційною діяльністю на підприємстві. Запропоновано шляхи удосконалення процесу управління інноваційною діяльністю.

Ключові слова: інновації, інноваційна діяльність, інноваційна активність, інноваційні технології, розвиток, управління.

АННОТАЦИЯ

Исследована сущность понятия «инновации». Проведен анализ состояния инновационной деятельности на предприятиях Украины. Определены источники финансирования инновационных мероприятий на украинских предприятиях. Выделены особенности управления инновационной деятельностью на предприятии. Предложены пути совершенствования процесса управления инновационной деятельностью.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, инновационная активность, инновационные технологии, развитие, управление.

ANNOTATION

The article deals with the investigational essence of concept «innovations». Research of the state of innovative activity of the enterprises of Ukraine was conducted. It is indicated on extremely low indexes for majorities of parameters and technological lag of Ukrainian industry. It is marked that the basis of construction high-quality new economic system in Ukraine, strengthening of the innovative components of economic growth must become the factors of activation and high-quality perfection of production.

Keywords: innovations, innovative activity, innovative technologies, development, management.

Постановка проблеми. Сьогодні вітчизняні підприємства вимушені функціонувати в складних умовах швидких змін, невизначеності, відсутності чітких орієнтирів розвитку у глобальному бізнес-середовищі. В такій ситуації довгострокового успіху досягають лише ті підприємства, які в своїй діяльності роблять акцент не на традиційному підході (виробництві необхідних обсягів продукції), а на інноваційному. Інноваційний підхід передбачає широке використання прогресивних, інноваційних розробок, направлене на поліпшення технологічної ефективності виробничих процесів, впровадження ресурсозберігаючих заходів та оптимізації використання ресурсів. Конкурентоспроможність підприємств забезпечується переважно впровадженням нових технологій, інноваційних трансформацій, підвищенням освітнього і професійного рівня працівників.

У становленні сучасних економічних відносин, які базуються на використанні знань, нових високих мікро- та нанотехнологій, всебічному розвитку освіти, науки і техніки головну роль відіграє ефективне управління інноваційною діяльністю на підприємстві.

Управління інноваційною діяльністю підприємства можна визначити як одну з форм управлінської діяльності менеджерів підприємства, з використанням принципів, функцій і методів менеджменту, що направлена на використання наукових розробок для розширення асортименту і поліпшення якості продукції (товарів і послуг), удосконалення технологій їх виготовлення з наступним впровадженням на виробництві.

Управління інноваційною діяльністю підприємства відноситься до розряду найбільш складних завдань сучасного менеджменту, вирішення яких вимагає формування специфічних підходів до управління, які сприяють створенню і продуктивному застосування інновацій на підприємстві.

Отже, питання удосконалення управління інноваційною діяльністю на підприємстві є не простою проблемою, яка лише загострюється в сьогоднішніх динамічних, мінливих умовах зовнішнього середовища.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності інновацій, інноваційної діяльності та напрямкам управління інноваційної діяльності на підприємстві присвятили роботи багато вчених, таких як В. Томпсон, Б. Твісс, Б. Санто, І. Шумпетер, В. Федоренко, Л. Антонюк, А.Поручник, В. Савчук, П. Харів, О. Собко, М. Денисенко, Я. Риженко, С. Покропивний, І. Іртищева, А. Сохнич, С. Ілляшенко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Науковці у своїх працях звертаються більш до теоретичних та організаційних аспектів інноваційної діяльності, значно менше приділяється уваги особливостям управління інноваційною діяльністю на підприєм-

стві. Дані питання залишаються дискусійними та потребують подальших досліджень.

Постановка завдання. Метою статті є поглиблення теоретичного обґрунтування сутності інновацій, дослідження сучасного стану інноваційної діяльності на підприємствах України, виділення особливостей управління інноваційною діяльністю та розробка шляхів удосконалення управління інноваційною діяльністю на підприємствах.

Виклад основного матеріалу. Дослідження особливостей управління інноваційною діяльністю на підприємстві вимагає насамперед з'ясування сутності поняття «інновація».

В таблиці 1, яка складена на основі аналізу думок та визначень, що знайшли відображення в публікаціях ряду авторів, наведено підходи до визначення поняття «інновація».

Узагальнюючи існуючі в економіці погляди на поняття інновацій, можна дати таке їх визначення: інновації це кінцевий результат інноваційної діяльності, що отримав втілення у вигляді нового або удосконаленого продукту, впровадженого на ринку, нового або удосконаленого технологічного процесу, який використовується в практичній діяльності, або в новому підході до соціальних послуг.

Посилення впливу інновацій на економічний розвиток підприємства в сучасних умовах все більше вимагає їх безперервного впровадження у виробництво.

Проте, як зазначає В. Гросул [15], інноваційна діяльність підприємницького сектору України на сьогодні залишається на досить низькому рівні. Так, частка вітчизняної наукомісткої продукції на світовому ринку високотехнологічної продукції, який оцінюється в 2,5–3 трлн дол., становить близько 0,05–0,1%. Цей відсоток досягається переважно продукцією оборонно-промислового комплексу та авіаційної промисловості. Для порівняння частка США становить 36%, Південної Кореї – 38%, Японії – 32%, Німеччини – 17%.

Частка підприємств, що займаються інноваційною діяльністю в Україні є вкрай низькою і продовжує знижуватись (табл. 2).

Як свідчать статистичні дані, питома частка підприємств, що займались інноваціями, на протязі 2000-2014 років скоротилась на 1,9% (рис. 1).

Таблиця 1

Трактування поняття «інновація»

№	Джерело	Визначення поняття «інновація»
1	В. Томпсон [1, с. 65]	це нові ідеї, процеси, продукти та послуги
2	Б. Твісс [2, с. 36]	це процес, у якому винахід або нова ідея набуває економічного змісту
3	Б. Санто [3, с. 83]	це техніко-економічний процес, який через практичне використання ідей та винаходів приводить до створення кращих за своїми якостями виробів, технологій та дає прибуток
4	В. Г. Федоренко [4, с. 16]	це процес, спрямований на створення, виробництво, розвиток та якісне удосконалення нових видів виробів, технологій, організаційних форм
	Л.Л. Антонюк, А.М. Поручник, В.С. Савчук [5, с. 15]	це нове явище, новаторство або будь-яку зміну, яка вноситься суб'єктом господарювання у власну діяльність із метою підвищення своєї конкурентоспроможності на внутрішньому і на зовнішньому ринках
6	Г.Г. Азгадьдов, О.В. Костін [6, с. 164]	це такий процес (або результат процесу), в якому: 1) використовується частково або повністю охороноздатні результати інтелектуальної діяльності; 2) забезпечується випуск патентоспроможної продукції; 3) забезпечується випуск товарів і/або послуг, які за своєю якістю відповідають світовому рівню
7	П. С. Харів, О. М. Собко [7, с. 11]	це результат інноваційної діяльності, відображений у вигляді наукових, технічних, організаційних чи соціально-економічних новинок, який може бути отриманий на будь-якому етапі інноваційного процесу
8	М. П. Денисенко, Я. В. Риженко [8, с. 11]	це результат впровадження новацій з метою змін в об'єкті діяльності та одержання економічного, соціального, або іншого виду ефекту
9	Й. Шумпетер [9, с. 13]	використання нової техніки, нових технологічних процесів або нового ринкового забезпечення виробництва (у процесі купівлі — продажу); упровадження продукції з новими властивостями; використання нової сировини; зміни в організації виробництва і його матеріально-технічного забезпечення; поява нових ринків збуту
10	І.В. Сафронов [11, с. 129]	це прояв сучасних досягнень науково-технічного прогресу, особливий вид знання, що був реалізований у вигляді нового або вдосконаленого продукту, нового або удосконаленого технологічного процесу, що використовуються в практичній діяльності, що володіють сукупністю реалізованих ними функцій, спрямованих на задоволення існуючих потреб на відповідних сегментах ринку і приносять економічний ефект
11	І. О. Іртищева, А.Я. Сохнич [12, с. 15]	це засіб, отримання конкурентоспроможної продукції, пропозиція якої дає змогу виробнику, що першим вийшов на ринок, отримати економічну ренту – додатковий прибуток та тимчасово випередити конкурентів
12	ЗУ "Про інноваційну діяльність [13]	це новостворені (застосовані) і (або) вдосконалені конкурентоздатні технології, продукція або послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, що істотно поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери

Таблиця 2

Інноваційна діяльність підприємств України за 2000-2014роки

Рік	Питома вага підприємств, що займались інноваціями	Загальна сума витрат	У тому числі за напрямами						
			дослідження і розробки	У тому числі		придбання інших зовнішніх знань	Підготовка виробництва до впровадження інновацій	Придбання машин, обладнання та програмного забезпечення	Інші витрати
				внутрішні НДР	зовнішні НДР				
	%	тис. грн.							
2000	18,0	1760,1	266,2	X	X	72,8	163,9	1074,5	182,7
2001	16,5	1979,4	171,4	X	X	125,0	183,8	1249,4	249,8
2002	18,0	3018,3	270,1	X	X	149,7	325,2	1865,6	407,7
2003	15,1	3059,8	312,9	X	X	95,9	527,3	1873,7	250,0
2004	13,7	4534,6	445,3	X	X	143,5	808,5	2717,5	419,8
2005	11,9	5751,6	612,3	X	X	243,4	991,7	3149,6	754,6
2006	11,2	6160,0	992,9	X	X	159,5	954,7	3489,2	563,7
2007	14,2	10821,0	986,4	793,5	192,9	328,4	X	7441,3	2064,9
2008	13,0	11994,2	1243,6	958,8	284,8	421,8	X	7664,8	2664,0
2009	12,8	7949,9	846,7	633,3	213,4	115,9	X	4974,7	2012,6
2010	13,8	8045,5	996,4	818,5	177,9	141,6	X	5051,7	1855,8
2011	16,2	14333,9	1079,9	833,3	246,6	324,7	X	10489,1	2440,2
2012	17,4	11480,6	1196,3	965,2	231,1	47,0	X	8051,8	2185,5
2013	16,8	9562,6	1638,5	1312,1	326,4	87,0	X	5546,3	2290,9
2014	16,1	7695,9	1754,6	1221,5	533,1	47,2	X	5115,3	778,8
2014/ 2000	-10,6	+337,2	+675,7	X	X	-35,2	X	+376,1	+326,3
2014/ 2005	+35,3	+33,8	+7,4	X	X	-80,6	X	+62,4	+3,2
2014/ 2010	+16,7	-4,3	+76,1	+49,2	+199,7	-66,7	X	+1,3	-58,0

Джерело [16]

На протязі останніх років (2011-2014 р.) прослідковується тенденція скорочення витрат підприємств на інноваційну діяльність (на 6638 тис. грн.).

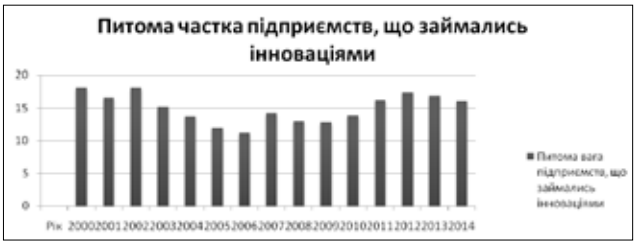


Рис. 1. Динаміка зміни кількості підприємств, що займаються інноваціями

В цілому структуру інноваційних витрат можна охарактеризувати як неефективну та диспропорційну (рис. 2). На придбання машин, обладнання та програмного забезпечення було витрачено 66,5% від загальної суми витрат, а найнижчими за рівнем витрат стали витрати на придбання нових технологій (зовнішніх знань).

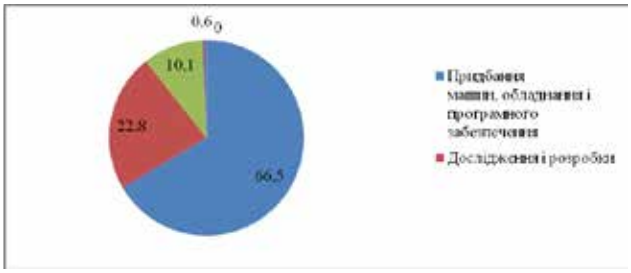


Рис. 2. Структура витрат підприємств на інноваційну діяльність в 2014 році

Це говорить про несприйняття вітчизняним бізнесом новітніх досягнень науки і техніки.

Не зовсім позитивну динаміку демонструє тенденція зміни кількості підприємств, що впроваджували інновації на виробництві (табл. 3).

За період 2000-2014 років питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості скоротилась на 6,9%, питома вага підприємств, що впроваджували інновації скоротилась на 2,7%. Значно скоротилась кількість освоєних інноваційних видів продукції – на 11662 тис. за останні 14 років.

Головним стримуючим фактором розвитку інноваційної діяльності на підприємствах України є слабке фінансування інноваційних заходів (табл. 4).

Протягом аналізованого періоду найбільшу частку, серед джерел фінансування інноваційної діяльності займали власні кошти підприємства: в 2000 році – 79,4%, в 2005 році -87,8%, в 2010 році -59,4%, в 2014 році -84,9% (рис. 3-6). Частка коштів, що була отримана від вітчизняних інвесторів в 2000 році склала – 0,44%, в 2005 році – 0,5%, в 2010 -1,08%, в 2014 році -4,5%. Тобто, прослідковується тенденція до збільшення надходжень від українських інвесторів в інноваційну діяльність, проте, поки що частка інвестицій від вітчизняних інвесторів не перевищує навіть 5%.

Висока частка власних коштів підприємств, вкладених у реалізацію інноваційних заходів, не дає значного ефекту, темпи зростання витрат на інновації зменшуються.

Дещо більшу підтримку інноваційній діяльності українських підприємств надають іно-

Таблиця 3

Впровадження інновацій на промислових підприємствах за 2000-2014роки

Рік	Питома вага підприємств, що впроваджували інновації, %	Впроваджено нових технологічних процесів	у т.ч. маловідходні, ресурсозберігаючі	Освоєно інноваційних видів продукції, найменувань	з них нові види техніки	Питома вага реалізованої інноваційної продукції в обсязі промисловості, %
2000	14,8	1403	430	15323	631	9,4
2001	14,3	1421	469	19484	610	6,8
2002	14,6	1142	430	22847	520	7,0
2003	11,5	1482	606	7416	710	5,6
2004	10,0	1727	645	3978	769	5,8
2005	8,2	1808	690	3152	657	6,5
2006	10,0	1145	424	2408	786	6,7
2007	11,5	1419	634	2526	881	6,7
2008	10,8	1647	680	2446	758	5,9
2009	10,7	1893	753	2685	641	4,8
2010	11,5	2043	479	2408	663	3,8
2011	12,8	2510	517	3238	897	3,8
2012	13,6	2188	554	3403	942	3,3
2013	13,6	1576	502	3138	809	3,3
2014	12,1	1743	447	3661	1314	2,5
2014/ 2000	-18,2	+24,2	+3,9	-76,1	-108,2	-73,4
2014/ 2005	+47,6	-3,6	-35,2	+16,1	+100	-61,5
2014/ 2010	+5,2	-3,6	-6,7	+52,0	+98,1	-34,2

Джерело [16]

земні інвестори. В 2000 році кошти іноземних інвесторів у структурі джерел фінансування інноваційної діяльності займали 7,8%, в 2005 році -2,7%, в 2010 році – майже 30%, проте, вже в 2014 році скоротились до 2%.

Проведений аналіз стану інноваційної діяльності підприємств України показав вкрай низькі показники по більшості з параметрів (зменшення кількості підприємств, що впроваджують інновації, скорочення інвестицій в

Таблиця 4

Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України

	Загальна сума витрат	У тому числі за рахунок коштів			
		Власних	вітчизняних інвесторів	іноземних інвесторів	інші джерела
2000	1757,1	1399,3	7,7	133,1	217,0
2001	1971,4	1654,0	55,8	58,5	203,1
2002	3013,8	2141,8	45,5	264,1	562,4
2003	3059,8	2148,4	93,0	130,0	688,4
2004	4534,6	3501,5	63,4	112,4	857,3
2005	5751,6	5045,4	28,1	157,9	520,2
2006	6160,0	5211,4	114,4	176,2	658,0
2007	10821,0	7969,7	144,8	321,8	2384,7
2008	11994,2	7264,0	336,9	115,4	4277,9
2009	7949,9	5169,4	127,0	1512,9	1140,6
2010	8045,5	4775,2	87,0	2411,4	771,9
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
2014/ 2000	337,9	367,4		+4,2	+210,0
2014/ 2005	+33,8	+29,6		-12,2	+29,3
2014/ 2010	-4,3	+36,9		-94,2	-12,8

Джерело [16]

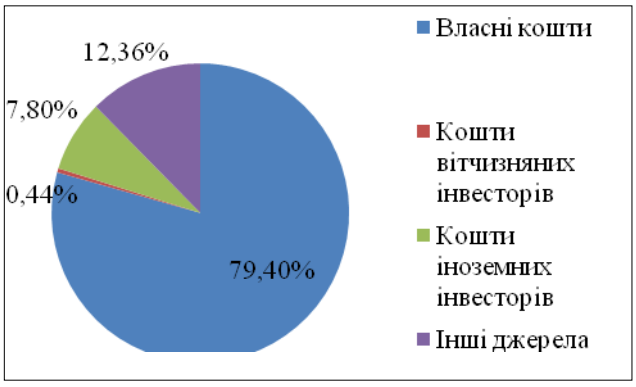


Рис. 3. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України в 2000 році

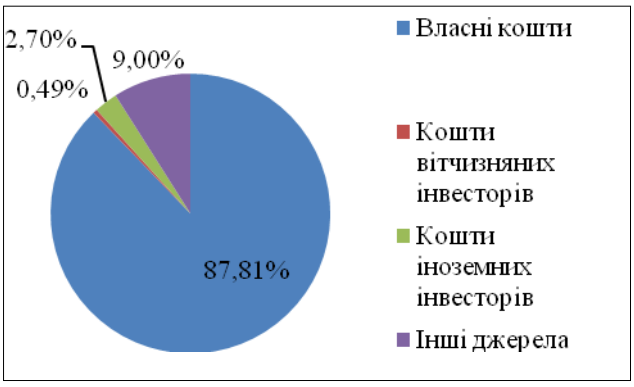


Рис. 4. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України в 2005 році

Рис. 5. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України в 2010 році

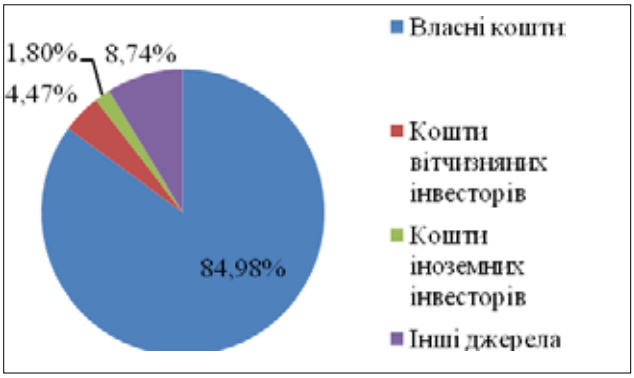


Рис. 6. Джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств України в 2014 році

інновації) та технологічне відставання української промисловості. Це є наслідком відсутності цілісної системи управління інноваційною діяльністю в країні і є свідченням низької якості управління інноваційною діяльністю на підприємствах України.

Основою побудови якісно нової економічної системи в Україні повинно стати посилення інноваційних компонентів господарського зростання як чинників активізації і якісного вдосконалення виробництва.

Для розвитку підприємницького середовища, сприятливого для інновацій необхідно створювати відповідну ринкову інфраструктуру інноваційного розвитку.

Інноваційна ринкова інфраструктура включає різноманітні науково-технологічні, наукові, дослідницькі парки (технопарки), бізнес-інкубатори технополіси, інжинірингові фірми і ін.

В Україні інноваційна інфраструктура лише знаходить свою справжню форму, окремі її складові знаходяться в процесі формування, деякі ще відсутні. У зв'язку з цим формування і розвиток єдиної скоординованої інноваційної інфраструктури, що враховує регіональні особливості, є важливим завданням на шляху формування умов для створення інновацій, використання нововведень, посилення інноваційної підприємницької діяльності, забезпечення стійкості підприємств, галузей і економіки в цілому.

Комплексні заходи, направлені на формування і розвиток в Україні інноваційної інфраструктури, повинні стати складовою пріоритетних державних програм.

Сьогодні приріст валового внутрішнього продукту (ВВП) економічно розвинених країн визначається саме інноваційними чинниками. У світовому співтоваристві відбулася переоцінка основних цінностей: від економічної спрямованості суспільство переходить до інноваційної, яка стає тим фундаментом, що визначає перспективи розвитку підприємств.

Менеджменту промислових підприємств, які прагнуть займати провідні позиції на вітчизняному та міжнародних ринках в довготривалій перспективі, слід звернути увагу на посилення впливу нових технологій на господарську діяльність. Динамічне бізнес-середовище потребує безперервного впровадження інновацій у виробництво. При цьому менеджерам підприємства для подолання технологічного відставання слід користуватися методами управління, адекватними швидко змінюваним економічним умовам. Взагалі готових рішень при управлінні інноваційною діяльністю на підприємстві в умовах невизначеності не існує. Це пов'язано з тим, що підприємство за своїми характеристиками, параметрами є унікальним. Тому управлінню інноваційною діяльністю притаманний цілий ряд особливостей, таких як новаторські технології, розвиток людських компетенцій і здібностей, інноваційної активності, комплексне використання інформаційних технологій, ефективні комунікації і т.д.

В основі управління інноваційною діяльністю підприємства має стати формування системної бази знань, підвищення ефективності управління інноваційною діяльністю підприємства на основі перетворення у єдину систему, існуючих у даній сфері досліджень. Як наслідок, удосконалення управління інноваційною діяльністю на підприємстві пов'язано з підвищенням інтелектуального рівня управлінських процесів, збільшенням обсягу знань управлінського апарату, необхідних для вирішення безлічі нових задач. Серед завдань, які виникають перед менеджментом підприємства при здійсненні інноваційної діяльності - формування та реалізація науково-технічної політики, узгодженої з вимогами інноваційної економіки, систематичне проведення прогнозно-аналітичних робіт в інноваційній сфері, відбір та реалізація нових технологій, орієнтованих на досягнення цілей інноваційного розвитку.

Результатом вирішення перерахованих завдань має стати вироблення інноваційної політики розвитку як системи взаємопов'язаних техніко-технологічних, економічних, організаційних і правових рішень та заходів для їх реалізації, узгоджених з урахуванням вимог інноваційної економіки на задану перспективу.

Висновки. Формування механізму управління інноваційною діяльністю має передбачати виокремлення його як самостійного виду управлінської діяльності та побудови відповідні організаційні структури. Для впорядкування процесу управління інноваціями необхідно визначити управлінські завдання, оцінити існуючі та потенційні можливості, сильні і слабкі сторони, методи управління, і вирішувати цілу низку завдань: формування цілей інноваційного розвитку; мотивація інновацій; планування інновацій; організація роботи, пов'язану з виконанням інновацій; управління інноваційним ризик-менеджментом; впровадження інновацій; моніторинг впровадження інновацій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Томпсон В. Теоретичні аспекти категорій «інновація» та «нововведення» / В. Томпсон // Прометей. – 2007. – № 2 (23). – С. 130.
2. Твисс Б. Управленние научно-техническими нововведениями : Сокр. пер. с англ. / Авт. предисл. и науч. ред. К.Ф. Пузыня. – М.:Экономика, 1989. – 217 с.
3. Санто Б. Инновация как средство экономического развития: пер. с венг. / Б. Санто – М.: Прогрес, 1990. – 296 с.
4. Федоренко В. Г. Інноваційна і інвестиційна стратегія України / В. Г. Федоренко // Економіка та держава. – 2003. – № 8. – С. 16-27.
5. Антонюк Л. Л. Інновації: теорія, механізм розробки та комерціалізації: [монографія] / Л. Л. Антонюк, А. М. Поручник, В. С. Савчук. – К.: КНЕУ, 2003. – 394 с.
6. Азгальдов Г. Г., Костин А. В. Интеллектуальная собствен-

ность, инновации и квалиметрия // Экономические стратегии. – 2008. – № 2(60). – С. 162-164
7. Харів П. С., Собко О. М. Активізація інноваційної діяльності промислових підприємств регіону: [монографія] / П. С. Харів, О. М. Собко – Тернопіль: Економічна думка, 2003. – 184 с.
8. Денисенко М. П., Риженко Я. В. Стратегічна місія інноваційної діяльності та шляхи її активізації в Україні / М. П. Денисенко, Я. В. Риженко // Проблеми науки. – 2007. – № 6. – С. 10-16.
9. Шумпетер Й. А. Теория экономического развития (Исследование предпринимательской прибыли, капитала и цикла коньюнктуры): Пер. с нем. / Йозеф Алоіз Шумпетер – М.: Прогресс, 1982. – 453 с.
10. Покропивний С. Ф. Інноваційний менеджмент у ринковій системі господарювання / Сергій Федорович Покропивний // Економіка України. – 1995. – № 2. – С. 24-31.
11. Сафронов И.В. Понятия «инновация» и инновационная деятельность: сущность и содержание // Вопросы современной науки и практики. Университет им. В.И. Вернадского. – 2008. – № 4(14). – С. 217-225.
12. Сохнич А. Я. Інновації в період економічних трансформацій [Текст] / А. Я. Сохнич, І. О. Іртищева // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць : у 2-х вип. / ПДТУ. – Маріуполь, 2012. – Вип. 1, Т. 2. – С. 14-18.
13. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 04.07.2002 №40-IV [Електроний ресурс] - Режим доступу: http://zakon.rada.gov.ua
14. Ілляшенко С.М. Управління інноваційним розвитком: навч. посіб. [для студ. вищ. навч. закл.]. – 2-ге вид., перероб. і доп. / С.М. Ілляшенко. – Суми: ВТД «Університетська книга»; К.: Видавничий дім «Княгиня Ольга», 2005. – 324 с.
15. Гросул В.А. Проблеми інноваційної діяльності в Україні / В.А. Гросул // Бюлетень Міжнародного Нобелівського економічного форуму. – 2010. – № 1(3), том. 1. – С. 76-82.
16. Офіційний сайт Державного управління статистики України // [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http.ukrstat.gov.ua.
17. Офіційний сайт Українського інституту науково-технічної і економічної інформації // [Електронний ресурс]. – Режим доступу:http://www.uintei.kiev.ua/

УДК 331.522.658.3

Шкурат М.Є.
аспірант
Інституту економіки промисловості
Національної академії наук України

СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КОЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА

THE ESSENCE OF THE FORMATION OF COLLECTIVE LABOR POTENTIAL OF PERSONNEL

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується генезис теоретичних поглядів на поняття «організації праці» та її форми. Визначається сутність колективного трудового потенціалу персоналу підприємства. Розглядається трудовий менталітет як інструмент формування колективного трудового потенціалу, передумови формування та розвитку трудового менталітету управлінського персоналу. Представлено структурно-логічну схему поняття «трудовий менталітет».

Ключові слова: організація праці, трудовий потенціал, трудовий менталітет, управління персоналом, організація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется генезис теоретических взглядов на понятие «организации труда» и ее формы. Определяется сущность коллективного трудового потенциала персонала предприятия. Рассматривается трудовой менталитет как инструмент формирования коллективного трудового потенциала, предпосылки формирования и развития трудового менталитета управленческого персонала.

Ключевые слова: организация труда, трудовой потенциал, трудовой менталитет, управления персоналом, организация.

ANNOTATION

The article explores the Genesis of the theoretical views on the concept of «labor organization» and its forms. Determine the nature of collective labor potential personnel. Labor mentality is seen as an instrument of collective labor potential, preconditions of formation and development of the labor mentality of the managerial staff. Presents the structural and logical scheme of the concept of «labor mentality».

Keywords: labor organization, labor potential, labor mentality, personnel management, organization.

Актуальність теми дослідження. Трудові ресурси підприємства є головним ресурсом кожного підприємства, від якості й ефективності використання якого багато в чому залежать результати діяльності підприємства і його конкурентоспроможність. Трудові ресурси надають руху матеріально-речові елементи виробництва, створюють продукт, вартість і прибавочний продукт у формі прибутку. Відмінність трудових ресурсів від інших видів ресурсів підприємства полягає в тому, що кожен найманий робітник може відмовитися від запропонованих йому умов і зажадати зміни умов праці і модифікації неприйнятних, з його точки зору, робіт, перенавчання іншим професіям і спеціальностям, може, нарешті, звільнитися з підприємства за власним бажанням. Організовані в профспілки трудові ресурси виступають в якості суб'єкта переговорів з адміністрацією про умови праці та її оплати при укладанні колективних договорів на підприємстві.

Достатня забезпеченість підприємства потрібними трудовими ресурсами, їх раціональне використання, високий рівень продуктивності праці мають велике значення для збільшення обсягів продукції і підвищення ефективності виробництва. Зокрема, від забезпеченості підприємства трудовими ресурсами й ефективності їх використання залежать обсяг і своєчасність виконання усіх робіт, ефективність використання устаткування, машин, механізмів і, як результат, обсяг виробництва продукції, її собівартість, прибуток і низка інших економічних показників.

Сучасна практика управління персоналом вимагає зміни уявлень про роль людини у виробництві. Вона перетворюється на унікальний ресурс, і відкриває нові можливості для підвищення результативності діяльності підприємства. Як складний біопсихосоціальний феномен людина наділена певними характеристиками, що обумовлені природою і соціумом, в якому вона реалізує свою діяльність. Серед таких характеристик особливе місце займає трудовий менталітет працівників. З цим явищем менеджер постійно стикається в процесі формування колективного трудового потенціалу. Нині, вирішуючи це завдання, управлінці керуються стандартними процедурами, такими як прийом, відбір, оцінка, планування персоналу тощо. При цьому не враховується той факт, що колективний трудовий потенціал персоналу формується із сукупності потенціалів окремих працівників. Їх об'єднання є одним із найбільш актуальних завдань сучасного менеджменту, особливо це стосується управлінського персоналу виробничої організації. Його успішне вирішення неможливе без урахування складності людської природи, а саме – трудового менталітету працівника. Тому сучасному менеджеру необхідно застосовувати новітні технології управління персоналом, які спрямовані на розвиток трудового менталітету працівників та об'єднання останніх на цій основі у колектив.

Аналіз останніх наукових досліджень показав, що проблеми формування трудового потенціалу підприємства у цілому досліджувалися у працях вітчизняних і зарубіжних вчених: структура трудового потенціалу, методичні підходи до його оцінки та планування розгляда-

ються у роботах В. Гавви, В. Гриньової, А. Кібанова, В. Пономаренка та ін. Особливостям управління персоналом підприємства у сучасних умовах присвячено праці М. Дороніної, П. Друкера, А. Колота, Дж. Коула, Т. Лепейко, Л. Маллінза, Г. Назарової, В. Співак, Г. Щьокіна, О. Ястремської та ін. Теоретико-прикладні аспекти дослідження трудового менталітету на макрорівні розглядаються у роботі Д. Богині та М. Семикіної.

Метою роботи є дослідження основних проблем та сутності формування колективного трудового потенціалу в сучасних умовах.

Перш ніж перейти до основних засад формування колективного трудового потенціалу, необхідно визначити сутність такого загального поняття, як «організація праці».

Слово «організація» означає взаємне розміщення і взаємозв'язок окремих частин чогось цілого. Із цього випливає, що організація праці – це способи впорядкування засобів, предметів та умов праці людини у технологічному процесі [3, с. 250].

Організація праці – це спосіб поєднання безпосередніх виробників із засобами виробництва з метою створення сприятливих умов для одержання високих кінцевих соціально-економічних результатів. Організація праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємною складовою трудової діяльності людини. Вона має сприяти вдосконаленню всіх процесів праці, виробничих структур для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва [1, с. 435]. Поняття «організація праці» по-різному тлумачиться науковцями, що найчастіше призводить до неоднозначного його розуміння.

На думку Л.І. Скібіцької, організація праці – це система заходів щодо раціонального використання робочої сили, в тому числі відповідна розстановка людей у процесі виробництва, розподілу і кооперації, методи нормування, форми і мотивація праці, організація робочих місць, їх обслуговування і необхідні умови праці [9, с 360]. У свою чергу, Л.В. Балабанова під організацією праці розуміє систему здійснення трудового процесу, що визначає порядок і умови поєднання та здійснення складових його часткових трудових процесів, взаємодії виконавців та їх груп із засобами праці та один з одним для досягнення поставленої предметної мети спільної діяльності і забезпечення заданого соціально-економічного ефекту [2, с. 416].

Організація праці на підприємствах, в окремих галузях виробництва здійснюється в конкретних формах, різноманітність яких залежить від таких основних чинників: рівня науково-технічного прогресу, системи організації виробництва; психологічних факторів; особливостей екологічного середовища; а також від низки чинників, умовлених характером завдань, які вирішуються в різних ланках системи управління. Організація праці змінюється, вдосконалюється залежно від зміни цих чинників.

Щодо форм організації праці, то зазначимо, що форми організації праці визначаються рівнем розвитку продуктивних сил. Існують різні форми організації праці, під якими розуміються її різновиди в залежності від того, як вирішуються питання планування, обліку, оплати праці, його розподіл й кооперації. Вони змінюються і вдосконалюються залежно від зміни умов виробництва і насамперед із впровадженням нової техніки та прогресивних технологій. Найдосконалішою є така форма організації праці, яка забезпечує найбільш раціональну взаємодію робочої сили із засобами виробництва і дає змогу виробляти найбільше продукції необхідної якості з найменшими витратами.

Під формою організації праці М.М. Подоровська розуміє спосіб організації трудової діяльності, який регулюється певним, наперед визначеним розпорядком; зовнішнє вираження узгодженої діяльності керівника та підлеглого, що здійснюється у визначеному порядку і в певному режимі [8, с 260].

На думку Н.Г. Швець, форми організації праці – це її різновиди, які відрізняються особливостями розв'язання питань з окремих напрямів організації праці. Вони визначаються відповідними системо-утворювальними ознаками та критеріями [10, с. 345].

Отже, аналізуючи думки вчених щодо визначення поняття форми організації праці, доцільно зробити власний висновок. Так, на нашу думку, під формою організації праці варто розуміти організацію трудової діяльності працівника, виконання покладених на нього обов'язків відповідно до нормативних актів, якими він керується у своїй діяльності, та створення оптимальної взаємодії працюючих людей, знарядь і предметів праці у певній сфері на основі доцільної організації робочих місць.

Наразі доцільно зазначити класифікацію форм організації праці.

За способом встановлення планових завдань і обліком виконаної роботи форми організації праці бувають:

1) індивідуальна – передбачає персоніфікований підхід до розподілу виробничих завдань, обліку виконаної роботи, нарахування заробітної плати на підприємстві;

2) колективна – характеризує колективний підхід до організації виробничого процесу.

Колективні форми організації праці мають найбільше поширення, оскільки найчастіше виробничий план доводиться до якого-небудь підрозділу, і за результатами виконання цього плану нараховується заробітна плата всьому підрозділу, з подальшим розподілом між окремими працівниками [4, с. 33-36].

Залежно від місця в ієрархії організації колективні форми організації праці, в свою чергу, діляться на групові, відділні, секторні, цехові тощо. При цьому колективні форми організації праці поділяють за різними ознаками.

Залежно від способу поділу та кооперації праці при колективній формі організації праці розрізняють такі виробничі підрозділи:

1) з повним поділом праці – передбачає зайнятість відповідно до освітньо-кваліфікаційного рівня працівників на одному робочому місці;

2) з частковою взаємозамінністю – передбачає суміщення виконуваних робіт;

3) з повною взаємозамінністю – передбачає можливість використання праці на будь-якому робочому місці підрозділу, а також обмін робочими місцями відповідно до розробленої схеми.

Залежно від способу управління при колективній формі організації праці виокремлюють такі підрозділи:

1) з повним самоуправлінням – за умови визначення підрозділу виробничого завдання, а вирішення решти питань щодо організації виробництва і праці здійснює колектив підрозділу;

2) з частковим самоуправлінням – частина функцій управління централізована, а інша – делегована колективу підрозділу;

3) без самоуправління – централізація усіх функцій управління підрозділом [6, с. 267].

Офіційні колективи є юридично оформленими і діють у межах законодавчих норм і правил, встановлених на даному підприємстві. Виробничі зв'язки і стосунки будуються на основі посадових обов'язків працівників по ієрархії підпорядкованості. Дії членів таких колективів регулюються правилами і принципами раціональної бюрократії.

Неофіційні колективи ніде юридично не оформляються і виникають на підставі дій працівників, бажаючих встановити міжособистісні контакти і відносини не за посадами, а на базі особистих симпатій, поділюваних цінностей і життєвих цілей. Внутрішні зв'язки в них неформальні, але ієрархія підпорядкованості тут також може переглядатися залежно від поведінки лідера і близькості до нього окремих членів такого колективу.

Види трудових колективів з механізму освіти:

– створені за розпорядженням керівництва;

– склалися стихійно (неформально).

Види колективів за характером внутрішніх зв'язків:

– формальні;

– неформальні.

Усі трудові колективи різняться за психологічним особливостям. До психологічних характеристик трудового колективу належать:

– морально-психологічний клімат у колективі: головні цілі, заради яких створений і працює цей колектив; способи і засоби досягнення поставлених цілей; загальноприйняті норми і правила взаємин; справедливе, з точки зору кожного працівника, розподіл роботи і обов'язків;

– згуртованість колективу працівників;

– психологічна сумісність працівників у трудовому колективі: сумісність характерів, типів темпераменту; високий професійний рівень всіх працюючих в колективі;

– рівень психологічного тиску колективу на своїх членів і ступінь конформізму (схожості думок).

Отже, колективний труд є не просто сумою індивідуальних зусиль низки людей. Він став більш продуктивним, успішним і результативним, дозволив кожному члену колективу застосувати усі свої знання і вміння, придбати кращий досвід роботи [11].

Великий суспільний поділ праці та спеціалізація створили умови для виробничої кооперації. Із розвитком продуктивних сил одночасно йшов процес удосконалення колективної праці, утворення стійких трудових колективів на підприємствах. Основою будь-якого виробництва матеріальних благ і послуг став трудовий колектив.

Колективною працею можна досягти набагато більших результатів, ніж розрізненою роботою такої ж кількості людей. Це відбувається завдяки величезному потенціалу трудового колективу.

Колективна праця дозволяє:

– передавати свої знання і вміння іншим членам колективу, отримуючи взамін на визнання і подяку за це, а при необхідності і отримувати нові знання і вміння;

– ставити цілі набагато більш високого порядку і вирішувати дуже складні і об'ємні завдання, ніж працюючи поодинці;

– мати співчуття, співпереживання своїх колег і отримувати їх підтримку не тільки в трудовому процесі, але верб побутових та інших життєво важливих питаннях;

– проявляти здібності, творчість та ініціативу кожного працівника, висувати нові ідеї, раціоналістичні пропозиції;

– підвищувати почуття відповідальності не тільки за власну роботу, але і за своїх товаришів, спільно вирішувати і домагатися виконання прийнятих рішень, виступати за принципом «один за всіх, всі за одного»;

– піддавати осуду і засудження справи і вчинки товаришів, не відповідають прийнятим у колективі нормам моралі і моральності, і навіть карати винних, аж до звільнення [6, с. 267].

Однак такий потенціал може проявитися тільки тоді, коли колектив повністю сформувався і набув всі притаманні йому властивості і якості, а також коли менеджер ефективно управляє діями як кожного члена, так і колективу в цілому.

Зрослий професійний рівень трудящих помітно полегшує організацію та координацію роботи колективу. Менеджер, спираючись на компетентності співробітників, може делегувати їм частину управлінських функцій або створювати з відповідних фахівців цільові

групи для вирішення складних професійних проблем, або розширити коло питань, вирішення яких можливе на основі самоврядності. Це, звичайно, не скорочує робочого часу менеджера, але звільняє його від рутинної, другорядною важливості роботи, дозволяє приділяти більше уваги самому трудовому колективу і кожного працівника окремо.

Трудовий колектив зможе розкрити свій потенціал повністю у тому разі, якщо менеджер буде планувати його роботу, починаючи з ротації кадрів і до найдрібніших питань організаційного та мотивуючого характеру. Залежно від виду колективу і його складу менеджер повинен створити надійну і ненав'язливу систему контролю за роботою і виявляти ставлення до справи всіх членів колективу [12].

Численні наукові дослідження свідчать, що управління трудовим потенціалом виробничої організації здійснюється у межах трьох підходів: економічного, органічного та гуманістичного. Кожен із наступних підходів відзначався ускладненням уявлень про людину, розширенням функцій менеджера, зміною його ролі в системі управління працівником. Сучасні соціально-економічні умови України об'єктивно вимагають перейти до гуманістичного підходу в управлінні трудовим потенціалом організації. Він передбачає створення менеджером відповідних умов для поєднання окремих трудових потенціалів персоналу, зайнятого інтелектуальною, творчою працею шляхом формування позитивної взаємодії між членами колективу та керівником. Це дозволить вирішити нагальні проблеми нарощення інтелектуального капіталу вітчизняних підприємств, зокрема машинобудівної галузі.

За таких умов технологія формування трудового потенціалу виробничої організації потребує переосмислення. Основною причиною цього є той факт, що даний процес полягає не тільки у наповненні організації персоналом, який здатен виконувати певні функції. Він також має бути націленим на створення відповідних умов для об'єднання у колективі потенціалів кожного працівника для досягнення загальної мети організації.

Поняття «трудовий потенціал» розглядається як сукупність людських можливостей, а також можливостей організації, які мають бути використані для їх всебічного розкриття та розвитку. Він охоплює потенціали окремих категорій персоналу та містить наступні складові: психофізіологічну, демографічну, кваліфікаційну, інтелектуальну, соціально-психологічну. У зв'язку з тенденціями соціалізації менеджменту остання набуває особливого значення, оскільки без урахування її особливостей (рівня взаємодії людини та організації, спрямованості трудової поведінки працівника) неможливо сформувати колективний трудовий потенціал персоналу. Він представляє собою об'єднання можливостей усіх членів колективу для досягнення суспільних цільових орієнтирів на основі спільних цінностей трудової діяльності. Його ознакою слугує показник ціннісно-орієнтаційної єдності членів колективу [5, с. 33].

За допомогою формування та підтримки організаційної культури, позитивного стану соціально-психологічного клімату, а також надання соціально-трудовим відносинам у колективі певної спрямованості менеджер узгоджує особистісні та організаційні цінності працівника. Проте використання жодного з цих понять недостатньо для створення методичного підґрунтя щодо об'єднання трудових потенціалів працівників, які зайняті інтелектуальною працею. Звідси виникає необхідність введення до наукового обігу поняття «трудовий менталітет» в якості соціально-психологічної складової трудового потенціалу. Нині воно починає використовуватися в економічній сфері, зокрема у понятійно-категоріальному апараті менеджменту.

Соціально-психологічні характеристики працівника та його ціннісні орієнтації є об'єктивними передумовами формування та розвитку трудового менталітету. Окрім цього, зазначені процеси здійснюються безпосередньо під впливом низки факторів – внутрішніх і зовнішніх. Вирішальне значення мають перші, до яких належать організаційна культура та стан соціально-психологічного клімату. На підставі цього

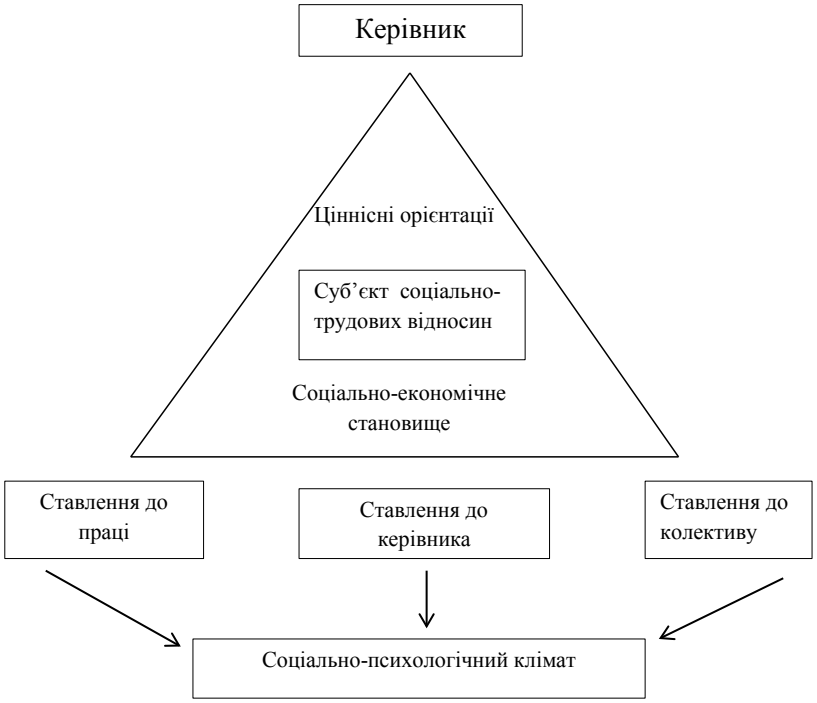


Рис. 1. Структурно-логічна схема поняття «трудовий менталітет»

поняття «трудовий менталітет» доцільно представляти у вигляді схеми.

Трудовий менталітет працівників проявляється у їх ставленні до керівника, колективу, праці. Показником ставлення персоналу до керівника є лояльність, яка вимірюється на основі таких індикаторів, як авторитет керівника, рівень довіри до нього з боку членів колективу. Показником ставлення працівників до колективу також є лояльність, що містить такі індикатори: якість службових відносин у колективі, взаєморозуміння між колегами. Ставлення персоналу до праці розглядається крізь призму її значущості для працівника як термінальної або інструментальної цінності. Перше вимірюється на основі оцінювання працівником своєї праці як можливості для самореалізації, прояву ініціативності, розширення повноважень, відповідальності; друге – на основі оцінювання праці як можливості задовольняти насамперед свої матеріальні потреби, досягати матеріально значущих результатів праці [7, с. 90-95].

Активізація факторів формування та розвитку трудового менталітету управлінського персоналу відбувається у процесі соціалізації соціально-трудових відносин, спрямованість якого задає керівник-лідер. Під впливом процесу соціалізації формується та розвивається трудовий менталітет працівника, що дозволяє йому ставати членом даного трудового колективу.

Висновки. Отже, аналізуючи вищевикладене, можна зробити висновок, що організація праці – це система заходів, що забезпечує раціональне використання робочих кадрів, яка включає відповідне розміщення людей у процесі виробництва, поділ на ланки, методи виконання робіт, нормування й стимулювання праці, організацію робочих місць, їх обслуговування і необхідні умови праці. Іншими словами – це сукупність процесів і дій зі встановлення чи вдосконалення порядку здійснення трудової діяльності задля одержання необхідних результатів. Як бачимо, організація праці є об'єктивною необхідністю і невід'ємною частиною трудової діяльності людини, яка забезпечує вдосконалення всіх процесів праці для досягнення найвищої ефективності суспільного виробництва. І тому можна з упевненістю сказати, що виконання обов'язків працівниками відповідно до вимог законодавства, що регламентує їхню діяльність, дозволяє належно зорганізувати роботу та досягти бажаних результатів.

За сучасних умов особливого значення набуває гуманістичний підхід до управління персоналом виробничої організації. У його межах менеджер шляхом організації відносин у колективі, створення сприятливого організаційно-культурного середовища об'єднує трудові потенціали окремих працівників у колективі, тобто формує колективний трудовий потенціал.

Понятійний апарат щодо формування колективного трудового потенціалу управлінського персоналу включає організаційну культуру, стан соціально-психологічного клімату, а також соціально-трудові відносини у колективі та трудовий менталітет. Останній варто розглядати як спосіб сприйняття світу працівниками виробничої організації у координатах їхніх соціально-психологічних характеристик і ціннісних орієнтацій у трудовій діяльності, що формує їхню трудову поведінку та проявляється у ставленні до праці, колег, керівника. Передумовами формування та розвитку трудового менталітету управлінського персоналу виступають соціально-психологічні характеристики та ціннісні орієнтації у трудовій діяльності, а факторами – організаційна культура та стан соціально-психологічного клімату у колективі.

У процесі соціалізації трудовий менталітет працівників зазнає впливу через діяльність керівника-лідера, яка спрямована на формування певної організаційної культури та створення відповідного соціально-психологічного клімату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Аведян Л.Й. Управління людськими ресурсами на підприємстві: автореф. дис. … к. е. н. / Л.Й. Аведян. – Харків, 2000. – 435 с.
2. Балабанова Л.В. Організація праці менеджера: підручник. – 2-ге вид., перероб. та доп. / Л.В. Балабанова, О.В. Сардак. – К.: ВД «Професіонал», 2007. – 416 с.
3. Головко М.Л. Економіка праці: посібник / М.Л. Головко, В.П. Пастухов. – Львів, 2000. – 250 с.
4. Голубева Т.В. Особенности формирования трудового потенциала персонала производственного предприятия / Т.В. Голубева. – Х., 2008. – С. 33-36.
5. Дубінін В.В. Трудовий інтерес як соціально-філософський феномен / В.В. Дубінін // Збірник наукових праць Гілея (науковий вісник). – К. – 2009. – № 27. – С. 33.
6. Данюк В.М. Організація праці менеджера / В.М. Данюк. – К.: КНЕУ, 2006. – 267 с.
7. Дороніна М.С. Трудовий менталітет як предмет менеджменту / М.С. Дороніна, Т.В. Голубєва // Культура народов Причерноморья. – 2009. – № 161. – С. 90-95.
8. Подоровская М.М. Организация труда: учебн. пособие / М.М. Подоровская. – К., 2004. – 260 с.
9. Скібіцька Л.І. Організація праці менеджера: навч. посібник / Л.І. Скібіцька. – К.: Центр учбової літератури, 2010. – 360 с.
10. Швець Н.Г. Раціоналізація трудової діяльності: посібник / Н.Г. Швець. – К., 2004. – 345 с.
11. Fay Hanleybrown, John Kania «Channeling Change: Making Collective Impact Work» / Fay Hanleybrown [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ssir.org/articles/entry/channeling_change_making_collective_impact_work.
12. Електронний конспект «Трудовий колектив та колективна праця» [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.grandars.ru/college/biznes/trudovoy-kollektiv.html.

УДК 657.446:631.11(477.73)

Мельник О.І.
кандидат економічних наук,
Миколаївський національний аграрний університет

Щербина Ю.О.
магістр обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

AREAS OF IMPROVEMENT OF AGRARIAN ENTERPRISES' ACCOUNTING PAYMENTS TO THE BUDGET

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено організацію обліку податкових платежів на підприємствах. Запропоновано напрями вдосконалення обліку розрахунків з бюджетом сільськогосподарських підприємств. Наголошено на необхідності гармонізації фінансового та податкового обліку. Запропоновано концептуальні підходи до формування інформаційних ресурсів про податкові платежі підприємства в системі рахунків бухгалтерського обліку.

Ключові слова: податкові платежі, облік розрахунків з бюджетом, гармонізація обліку, рахунки бухгалтерського обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована организация учета налоговых платежей на предприятиях. Предложены направления совершенствования учета расчетов с бюджетом сельскохозяйственных предприятий. Отмечена необходимость гармонизации финансового и налогового учета. Предложены концептуальные подходы к формированию информационных ресурсов о налоговых платежах предприятия в системе счетов бухгалтерского учета.

Ключевые слова: налоговые платежи, учет расчетов с бюджетом, гармонизация учета, счета бухгалтерского учета.

ANNOTATION

The article describes the organization of accounting of tax payments by agrarian enterprises. The ways of improvement of the payments to the budget by agrarian enterprises are proposed. The need to harmonize financial and tax accounting is proved. The conceptual approaches to the formation of information resources of the tax payments in the system of accounts are given.

Keywords: tax payments, accounting of budget payments, harmonization of accounting, bookkeeping accounts.

Постановка проблеми. Оподаткування підприємств є однією із невід'ємних складових податкової політики та системи бухгалтерського обліку будь-якої країни. Раціонально організована система оподаткування повинна стимулювати діяльність підприємств, створювати відносно рівні умови для всіх суб'єктів господарювання, бути простою і зрозумілою, забезпечувати ефективність процесу стягнення податків. При організації бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце відводиться обліку розрахунків з бюджетом, оскільки нарахування і сплата податків спричиняє зміни у структурі зобов'язань та активів підприємства. Сільськогосподарські підприємства, відповідно до чинного законодавства, зобов'язані сплачувати загальнодержавні та місцеві податки, котрі у свою чергу чинять вплив на фінансові результати. Тому неповне нарахування і сплата податків, несвоєчасне складання податкової звітності, помилки при організації обліку податкових платежів передбачають застосування фінансових санкцій, стягнення штрафів, нарахування і сплату пені з боку платників податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні основи сучасних наукових підходів щодо напрямів вдосконалення обліку розрахунків з бюджетом сільськогосподарських підприємств закладені в роботах багатьох вітчизняних та зарубіжних економістів, таких як Н. Ткаченко [3], В. Шило [4], К. Гутуряк [5], І. Майбуров [6], С. Іванова [7], Ю. Іванов [8], І. Герасимук [9]. Проте питання удосконалення обліку розрахунків за податками залишається актуальним і потребує подальшого дослідження.

Постановка завдання. Метою дослідження є вивчення теоретичних засад обліку розрахунків з бюджетом за податками і платежами, їх гармонізації з фінансовим обліком, розробка практичних рекомендацій з вдосконалення форм і змісту податкової звітності для прийняття економічних рішень у процесі контролю за діяльністю підприємств, а також визначення напрямів удосконалення обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із вимогами Закону України «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні» основою організації та методології обліку є облікова політика підприємства, яка має включати методи і процедури ведення фінансового, управлінського обліку і обліку податкових платежів (податковий облік) [2]. У сучасних умовах господарювання показники бухгалтерського обліку максимально повинні використовуватися для складання податкової звітності, задовольняти інформаційні потреби податкових органів з нарахування і своєчасності сплати податків та зборів кожної юридичної і фізичної особи.

Під час розробки облікової політики на підприємстві доцільним є запровадження окремого розділу, такого як «Організація обліку податкових платежів» та формування внутрішнього положення про податковий облік на підприємстві. В зазначеному розділі потрібно розкривати інформацію про:

– робочий план рахунків – необхідним є зазначення рахунків та субрахунків для кожного виду платежів і зборів;

– графік документообігу документів – описати рух кожного первинного і зведеного документу, облікового регістра до складання податкової звітності. В діючих нормативних документах відсутні описи складу зведених документів, облікових регістрів з реєстрації податкових доходів і витрат.

Це дозволить скоротити рівень відмінностей між фінансовим і податковим обліком активів, зобов'язань, складання різних форм звітності, які не урегульовані законодавчо-нормативними актами України. Нині в Україні податок на додану вартість є єдиним податком, до якого розроблено усі первинні документи (податкові накладні), облікові регістри (реєстри отриманих та виданих податкових накладних), звітність тощо.

Зміст і структура облікової політики підприємства в розділі «Організація обліку податкових платежів» повинна здебільшого відповідати законодавчим і нормативним актам та висвітлювати ті моменти, які відсутні в Податковому Кодексі України [3, с. 963].

Нині склалася така ситуація, коли на сільськогосподарських підприємствах відсутнє чітке визначення посадових обов'язків економіко-облікового апарату по веденню податкового обліку. Окремі науковці пропонують структурувати різні відділи бухгалтерської служби (розрахунковий, фінансових результатів, грошових коштів, необоротних активів тощо), відособлюючи бухгалтера з податкового обліку [3, с. 965]. Ми вважаємо, що вищезазначені зміни є недоцільними, оскільки, наприклад, спеціаліст з обліку доходів по реалізації продукції, товарів, послуг або по обліку виробничих та інших витрат краще за інших спеціалістів може в короткий термін визначити повний склад тієї чи іншої складової податку на прибуток. Тому розподіл обов'язків з обліку податкових платежів повинен раціонально розділятися серед працівників бухгалтерської служби, що у свою чергу сприятиме складанню правдивої та неупередженої інформації про діяльність сільськогосподарського підприємства.

«Проведені дослідження складу і змісту податкової звітності показують, що окремі показники дублюються в додатках, розрахунках та деклараціях, не містять суттєвого інформаційного навантаження і є громіздкими, вимагають значної кількості часу для їх складання. Крім того, показники податкової звітності не повно характеризують дійсний фінансовий стан підприємства і вимагають не тільки значних трудозатрат для заповнення і перевірки, а й нераціонального витрачання великої кількості паперу» [10, с. 30].

З боку вчених існують різні пропозиції, щодо удосконалення інформаційного забезпечення, щодо податкових платежів, зокрема:

1. Н.М. Ткаченко пропонує для удосконалення звітності доповнити примітки до річної фінансової звітності розділом XIV «Податки, збори, внески», що містить інформацію про стан розрахунків за податковими платежами [3, с. 976]. Однак надання такої інформації зовнішнім користувачам не відповідає призначенню фінансової звітності як підсистеми інформації для внутрішніх користувачів з метою прийняття управлінських рішень.

2. В.П. Шило для удосконалення інформаційного забезпечення процесу прийняття економічних рішень щодо податкових платежів пропонує впровадження Звіту про стан податкових платежів підприємства, в якому формуються обліково-аналітичні показники, необхідні для аналізу системи управління податковими платежами та податковим середовищем підприємства [5, с. 170]. Ми вважаємо, що в даному випадку доречним є складання Приміток до податкової звітності, котрі дадуть можливість деталізувати інформацію до рівня, необхідного для прийняття оптимальних управлінських рішень у сфері оподаткування, оскільки, запропонований документ надаватиме інформацію керівництву підприємства про стан заборгованості за окремими податками та зборами, суми нарахованих та сплачених податків і зборів, нарахування штрафних санкцій щодо несплати або простроченої сплати податків та зборів тощо.

Пропонуючи напрями удосконалення обліку розрахунків з бюджетом, необхідно приділити неабияку увагу формам податкової звітності. Адже нині складання податкової звітності займає більше часу і уваги порівняно з фінансовою та статистичною звітністю. Можна зазначити, що форми податкової звітності потребують удосконалення, оскільки інформація щодо більшості загальнодержавних і місцевих податків та зборів дублюється, зокрема, спочатку подається у спеціальних додатках, а потім відображається у податкових деклараціях. Крім того, значна кількість додатків, що подаються одночасно з податковими деклараціями, не містять суттєвої інформації, та використовується лише як допоміжні таблиці. Удосконалення податкових форм, можливе шляхом їх спрощення, тобто необхідно виключити ті показники, які дублюються в інших формах податкової звітності. Ще одним із шляхів удосконалення є скорочення деяких додатків до податкових декларацій, оскільки не всі додатки несуть суттєве інформаційне навантаження. Зазначені зміни дозволять скоротити затрати часу на заповнення відповідних форм, а, відповідно, це призведе до підвищення рівня продуктивність праці. Облік розрахунків за податками і платежами треба організувати таким чином, щоб за кожним із них окремо можна було мати дані про нараховані і сплачені суми, заборгованість на кінець місяця.

Висновки. Податкова система країни безпосередньо впливає на стабільність та ефек-

тивність функціонування як народного господарства в цілому, так і його окремих галузей. Нині питання удосконалення організації та обліку податкових розрахунків є актуальним та до кінця не вирішеним. Постійні зміни в системі оподаткування аграрних підприємств зробили їх практично неплатоспроможними. З огляду на це, було продовжено пошуки такого податкового механізму, завдяки якому можна було б зменшити податковий тиск на виробників сільськогосподарської продукції та зацікавити їх у підвищенні ефективності господарювання. Провівши дослідження методичних аспектів удосконалення обліку податкових платежів, ми дійшли висновку про те, що необхідним є:

– дотримання вимог нормативно-законодавчої бази України щодо ведення фінансового обліку;

– необхідно додати окремий підрозділ до наказу про облікову політику, який буде мати назву «Організація обліку податкових платежів»;

– здійснити розподіл обов'язків між працівниками відділу бухгалтерського обліку;

– удосконалити форми податкової звітності тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755–17.
2. Закон України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні» від 16.07.1999 р. № 996-XIV [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
3. Ткаченко Н.М. Бухгалтерський фінансовий облік, оподаткування і звітність: підручник. – 5-те вид. допов. і перероб. / Н.М. Ткаченко. – К.: Алерта, 2011. – С. 963-976.
4. Шило В.П. Бухгалтерський облік: концептуальні основи теорії. Курс лекцій, практичних завдань та методичних вказівок з виконання контрольних робіт з використанням ПЕОМ: навчально-практичний посібник / В.П. Шило, Н.І. Верхоглядова, С.Б. Ільїна. – К.: Кондор, 2011. – С. 169-172.
5. Гутуряк К.О. Шляхи вдосконалення обліку розрахунків з бюджетом по податку на додану вартість [Електронний ресурс] / К.О. Гутуряк. – Режим доступу: http://www.rusnauka.com.
6. Майбуров И.А. Ключевые проблемы теории налогообложения: информация к размышлению: монография / И.А. Майбуров // Налогообложение: проблемы науки и практики 2009. – Х.: ИД «ИНЖЭК», 2009. – С. 12-24.
7. Иванова С.А. Определение источника уплаты налогов и сборов / С.А. Иванова, Е.А. Кириченко // Вопросы современной науки и практики. – 2008. – № 3 (13). – С. 181-188.
8. Іванов Ю.Б. Податкова система / Ю.Б. Іванов, А.І. Крисоватий, О.М. Десятнюк. – К.: АТІКА, 2006. – С. 915-920.
9. Герасимук І.В. Облік та контроль розрахунків сільськогосподарських підприємств з бюджетом: автореф. дис. … канд. екон. наук: 08.00.09 / І.В. Герасимук // Національний аграрний ун-т. – К., 2007. – С. 20.
10. Бурова Т.А. Удосконалення організації обліку податкових платежів на підприємстві / Т.А. Бурова, О.М. Волковицька // Науковий вісник МДУ ім. В.О. Сухомлинського. – 2014. – № 52 (101). – С. 28-33.

УДК 338.5

Янковець Т.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Київський національний університет технологій та дизайну

Приступко Г.М.
студент
Київського національного університету технологій та дизайну

ПРИНЦИПИ ТА ЦІЛІФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА

PRINCIPLES AND OBJECTIVES PRICING POLICY OF THE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні аспекти формування цінової політики підприємств у сучасних умовах господарювання. Обґрунтовано принципи цінової політики. Систематизовано цілі цінової політики з виділенням часових горизонтів та засобів їх досягнення. Обґрунтовано ситуаційні типи цінових рішень в процесі управління ціновою політикою підприємства.

Ключові слова: ціна, формування цінової політики.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические аспекты формирования ценовой политики предприятий в современных условиях хозяйствования. Обоснованы принципы ценовой политики. Систематизированы цели ценовой политики с выделением временных горизонтов и средств их достижения. Обоснованы ситуационные типы ценовых решений в процессе управления ценовой политикой предприятия.

Ключевые слова: цена, формирование ценовой политики.

ANNOTATION

In the article the theoretical aspects of the pricing policy of enterprises in the contemporary economy. The principles of the pricing policy. Systematized target price policy with the release time horizons and means to achieve them. Justified situational types of pricing decisions in the management of price policy of the enterprise.

Keywords: cost, the pricing policy.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку економіки ефективність діяльності підприємства залежить від здатності адаптуватися до змін у зовнішньому середовищі та використовувати ці зміни на користь у своїй діяльності: передбачати і змінювати структуру товарного асортименту, обґрунтовано підходити до процесу ціноутворення та впроваджувати нові інструменти гнучкого ціноутворення. В умовах ринкової конкуренції ціни задають пріоритети технічній, товарній, комунікаційній, збутовій та іншим політикам підприємства. Правильна оцінка умов ринку та можливостей підприємства забезпечує останньому визначення ринкової ціни, що, у свою чергу, є потужним засобом для функціонування та розвитку підприємства.

Розвиток економіки України характеризується загостренням конкурентної боротьби серед суб'єктів підприємницької діяльності практично в усіх галузях. Тому основними передумовами формування ефективної цінової політики в ринковій економіці є орієнтація на споживачів та їх платоспроможність, урахування рівня конкурентоспроможності як самого підприємства, так і його конкурентів, комплексне й постійне дослідження факторів, які впливають на цінову політику, моніторинг цін конкурентів, управління цінами тощо. Ось чому формування цінової політики відповідно до загально схвалених принципів (які являють собою основні положення, правила, підходи до цього складного процесу) та цілей, а також застосування оптимальної методики визначення цін є необхідними компонентами успішної діяльності кожного підприємства, що прагне розвиватись і отримувати відповідний прибуток. Невідповідність існуючого теоретико-методичного інструментарію формування цінової політики запитам практики актуалізує необхідність його удосконалення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Згідно із сучасною теорією, процес ціноутворення базується на урахуванні попиту і пропозиції, тобто при формуванні вартості товару та, відповідно, ринкової ціни слід враховувати, з одного боку, виробництво, а з іншого – потреби споживачів. Крім того, необхідно пам'ятати, що цінова політика підприємства визначається також її власним потенціалом, наявністю достатнього капіталу, кваліфікованих кадрів, організацією діяльності, а не лише станом попиту і пропозиції на ринку [7, с. 146].

Суттєвий внесок у теорію ціноутворення зробили Ж.Ж. Ломбер, Д. Рікардо, Ф. Кене, А. Маршалл, П. Самуельсон, Дж. Робінсон, А. Пігу, С. Фішер, П. Хейне та ін. Сутність і проблеми ціноутворення в умовах економічної трансформації досліджені у працях Т. Беня, В. Бугулова, В. Князева, В. Міщенка, Т. Нєйгла, Р. Холдена та ін. Проблемі сучасного ринкового ціноутворення багато уваги приділяється вітчизняними економістами, що знайшло своє відображення в наукових працях А. Базилюка, А. Волошенко, А. Гальчинського, П. Єщенка, О. Гоша, А. Гриценка, О. Зборовської, Г. Климка, А. Колота, В. Кириленка, Г. Крамаренка та ін. Безпосередньо дослідженню проблем формування цінової політики підприємства присвячено роботи М. Виноградського, С. Дугіної, О. Жегус, В. Корінєва, І. Ліпсіца, Р. Ноздрьової, Т. Слєпньової, О. Цацуліна, Н. Яковлєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на вагомі здобутки в дослідженні проблеми формування цінової політики, необхідно відмітити, що

існуючі методологічні засади не дозволяють повною мірою комплексно підійти до її вирішення на підприємстві.

Мета статті полягає в узагальненні розглянутих в економічній літературі теоретичних аспектів щодо принципів і цілей формування цінової політики підприємства, а також супроводжуючих цей процес управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. Навіть двадцятирічна практика і відповідний досвід вітчизняних підприємств у нових для себе умовах господарювання не дозволили їм уникнути певних проблем і недоліків у процесі ціноутворення на власну продукцію. Зокрема, на початковому етапі розвитку підприємствам важко встановлювати ціну на продукцію чи послуги, оскільки їм перш за все необхідно створити попит на нову продукцію [1]. Крім того, спостерігається надмірна орієнтація на витрати виробництва, недостатнє врахування зовнішніх факторів, що часто змінюються, особливо в умовах трансформаційної економіки, нехтування іншими маркетинговими засобами, які повинні використовуватися з ціною. Існуючі методи ціноутворення недостатньо враховують можливі інфляційні очікування. Це ж стосується і питань цінового ризику та його можливих наслідків [6].

Слід зауважити, що важливість ціноутворення при визначенні перспектив розвитку діяльності підприємства та прогнозуванні результатів його діяльності недооцінювалась і раніше. Дослідження, проведені в 1950-х роках, показали, що більша частина фірм або механічно встановлювала ціни на основі витрат, або слідувала ціноутворенню конкурентів. За результатами досліджень, проведених у 1964 р., лише частина практиків, визнала важливість ціноутворення в діяльності фірми. До середини 1970-х років ціноутворення зводилось, головним чином, до калькулювання витрат і додавання до них розрахованої суми прибутку. Скоро уявлення керівників підприємств про важливість ціноутворення змінились, і вже в 1984 р. дослідження показали, що керівництво вважає ціноутворення найважливішою проблемою, з якою стикається підприємство. Замість витратного методу стали використовувати політику, яка більшою мірою орієнтувалася на попит, в умовах якого компанії встановлюють ціни для досягнення певних цілей [3, с. 5].

У 1990-ті роки значення ціни зросло ще більше, і це було зумовлено, по-перше, глибокими економічними спадами, що проявилося у скороченні купівельної спроможності споживачів і, як результат, посилення їх чутливості до цін. По-друге, посиленням конкуренції іноземних компаній на товарних ринках України (пропонування більш дешевих іноземних товарів). По-третє, сегментацією багатьох товарних ринків, які потребували різного рівня ціни.

І, нарешті, роль ціни посилилась у зв'язку з дерегулюванням економіки державою. Приватизація багатьох державних секторів економіки призвела до гострої цінової конкуренції, наприклад, серед авіакомпаній, телефонних компаній, банків, страхових компаній, виробників безалкогольних напоїв, кондитерських виробів та ін.

Тому нині особливо важливо підходити до формування цінової політики як до важливого елементу загальної стратегії підприємства, що безпосередньо входить у такий великий її розділ, як ринкова стратегія.

У загальному вигляді цінова політика визначена як система заходів щодо встановлення, підтримки і змінення цін на продукцію (послуги), яка узгоджується із загальною стратегією підприємства і спрямована на досягнення його цілей і завдань. Або ж розглядати цінову політику як інтегровану систему, куди входять: взаємозв'язок цін на товари в межах асортименту, використання спеціальних знижок і змін цін, співвідношення своїх цін і цін конкурентів, методи формування цін на нові товари тощо. При цьому необхідно звернути увагу і на зростаючу роль маркетингу, який переорієнтовує роботу підприємства на ринковий попит, точніше, на виявлення і задоволення існуючого та формування нового.

Проте не можна розробити обґрунтовану цінову політику підприємства, не керуючись найважливішими елементами методології ціноутворення – її принципами, які являють собою основні положення, правила, підходи до цього складного процесу. Такі принципи ціноутворення, як науковість, безперервність і цільова спрямованість є загальновизнаними і їх виділяють майже всі автори [1–8].

Науковість є найважливішим, синтезуючим принципом, з якого випливають інші правила ціноутворення. Він вимагає наукової обґрунтованості цін, тобто розуміння та врахування економічних законів і реальних значень ринкових чинників, що діють у даний момент, прогноз їх зміни найближчим часом. У свою чергу, наукова обґрунтованість потребує обробки великої кількості інформації про сформовані ціни, про прогнози зміни рівня витрат виробництва, попиту та пропозиції, якості товару тощо.

Що стосується принципу *безперервності* ціноутворення, то він має як просторовий, так і часовий аспекти [3]. Відповідно до першого аспекту, цей принцип вимагає визначення цін на всіх стадіях виробничого процесу. Якщо збільшуються витрати і нагромадження корисних властивостей (під час руху продукту від сировини до готового виробу), то ціна на нього зростає. Тоді як часовий аспект безперервності припускає зміну цін у бік зменшення чи збільшення через великі чи малі проміжки часу.

Принцип *цільової спрямованості* цін полягає у тому, щоб суб'єкт, який чинить істотний вплив на ціноутворення (держава, адміністрація регіону, асоціація великих підприємств та ін.), підкоряв би ціни розв'язанню певних завдань і досягненню тих чи інших цілей.

Також у теорії розглядаються й інші принципи, зокрема: єдності ціноутворення і контролю за дотриманням цін, відображення в рівні цін капіталомісткості виробництва продукції, диференціації цін на окремі види продукції і деякі інші.

Особливий інтерес викликає пропозиція: три загальновизнані принципи доповнити принципами пропорційності та адекватності [3]. Зокрема, в основних положеннях ціноутворення відобразити вимогу дотримання певних кількісних пропорцій у цінах на різні види продукції, а також відповідне чи адекватне відображення в рівні цін собівартості, капіталомісткості, корисності товару, попиту та пропозиції, цінової психології.

Принцип *пропорційності* вимагає дотримання певних кількісних співвідношень у цінах, що пов'язано з конкретною величиною трудомісткості, капіталомісткості, витрат, корисності різних товарів і необхідності одержання приблизно рівного прибутку на рівний капітал. Дотримання певних пропорцій викликається й тим, що багато товарів беруть участь у виробництві інших товарів, і зміна цін на одні з них викликає відповідну зміну витрат на виробництво інших.

Принцип *адекватності* вимагає об'єктивного відображення в рівні цін собівартості, капіталомісткості, корисності та інших чинників відповідно до їх реального впливу на ціну. Як завищена, так і занижена оцінка того чи іншого чинника призводитиме до встановлення необґрунтованої ціни на той чи інший товар. Це, у свою чергу, викликатиме уповільнення збуту товарів або ж одержання меншого прибутку на одиницю товару, але в обох варіантах, як правило, зменшується загальний обсяг прибутку. Основна складність полягає в тому, що вплив кожного з чинників на ціну змінюється, тому точне дотримання принципу адекватності можливе у разі оброблення досить великого обсягу інформації і використання спеціальних методик.

Тому перш ніж розробити цінову політику, керуючись вищерозглянутими принципами, підприємству необхідно виявити і проаналізувати усі чинники, що впливають на її вибір, а відтак, і на визначення конкретних рівнів цін. До таких чинників належать: попит; цінова політика держави; життєвий цикл товару; модель ринку; канали товарообігу; конкуренція; витрати; методи ціноутворення; маркетингова стратегія підприємства тощо [3].

Крім того, формування відповідної цінової політики підприємства неможливе без чітко визначених цілей ціноутворення. Їх формулюють на основі аналізу становища підприємства на ринку і його загальних цілей на ньому.

Політика ціноутворення може переслідувати найрізноманітніші цілі. Узагальнену характеристику цілей ціноутворення представлено в таблиці 1.

Таблиця 1

Цілі ціноутворення

Мета	Часовий горизонт мети	Реалізація мети
Забезпечення виживання	Короткострокова	Украй низькі ціни
Максимізація поточного прибутку	Короткострокова	Високі ціни
Оптимальне розширення збуту	Середньострокова	Відсоток комісійних від обсягу збуту
Оптимальне збільшення збуту	Середньострокова	Найнижчі можливі ціни
Максимальне розширення обороту	Довгострокова	Максимально можливе зниження цін
Лідерство на ринку («зняття вершків»)	Довгострокова	Високі ціни
Лідерство за якістю товарів	Довгострокова	Високі ціни

Джерело: систематизовано автором на підставі [1–8]

Передусім фірма має вирішити, яких саме цілей вона прагне досягнути за допомогою конкретного товару. Якщо вибір цільового ринку і ринкове позиціонування ретельно продумані, тоді підхід до формування комплексу маркетингу, включаючи і проблему ціни, досить ясний. Чим ясніше уявлення про те, що маєш на меті, тим легше встановлювати ціну. Цілей цінової політики – значна кількість, проте найбільш поширені такі [2; 5; 7]:

– забезпечення виживання (існування підприємства на ринках) стає основною метою в тих випадках, коли на ринку занадто багато виробників і панує гостра конкуренція або різко змінюються потреби клієнтів. Виживання важливіше, ніж прибуток. Доти, доки знижені ціни покривають витрати, підприємства, які потрапили у скрутне становище, можуть ще деякий час продовжувати діяльність. Тобто в даному випадку підприємство призначає на свою продукцію мінімально прийнятні для нього ціни;

– максимізація поточного прибутку. Багато підприємців хотіли б встановити на свій товар ціну, яка забезпечить їм отримання максимального прибутку. Для цього визначають можливий попит і попередні витрати за кожним варіантом цін. Із альтернативних варіантів обирається той, що дає в короткостроковому періоді підприємству найбільший прибуток. При реалізації даної мети (цілі) орієнтуються на короткострокове очікування прибутку і не враховується довгострокова перспектива. Поточні фінансові показники для фірми важливіші, ніж довготривалі;

– оптимальне розширення збуту. Вважається, що оптимальне розширення обсягу збуту призводить до зниження витрат на одиницю продукції та до збільшення прибутку. Відповідно до можливостей ринку, встановлюють якомога нижчу ціну, що називається ціновою

політикою наступу на ринок. Фірми знижують ціни на свою продукцію до мінімально допустимого рівня, підвищуючи тим самим частку свого ринку, домагаючись зниження витрат одиниці товару, і на цій основі можуть і далі знижувати ціни. Проте така політика веде до успіху тільки якщо чутливість ринку до цін велика, якщо є реальне зменшення витрат виробництва і збуту і якщо зниження цін відсуне конкурентів у бік;

– оптимальне збільшення збуту з міркування, що компанія, якій належить найбільша частка ринку, буде мати найнижчі витрати і найвищі довготривалі прибутки. Домагаючись лідерства за показниками частки ринку, вона йде на максимально можливе зниження цін;

– максимальне розширення обороту. Ціну, що спрямована на максимізацію обороту, застосовують, якщо продукт виробляється корпоративно і важко визначити всю структуру і функції витрат. Саме тут важливо оцінити попит. Реалізувати цю мету можна шляхом встановлення відсотка комісійних від обсягу збуту;

– «зняття вершків» завдяки встановленню високих цін. Підприємство встановлює на кожне своє виробниче нововведення максимально можливу ціну завдяки порівняльним перевагам новинки. Коли збут заданою ціною скорочується, фірма знижує ціну, залучаючи до себе наступний прошарок клієнтів;

– лідерство у якості. Підприємство, яке здатне закріпити за собою таку репутацію, встановлює високу ціну, щоб покрити витрати на досягнення високої якості і проведення дорогих науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт.

У процесі формування цінової політики підприємства не слід упускати і таке важливе питання як прийняття своєчасних і виважених рішень щодо співвідношення ціни та цінності товару, зміни ціни за часом, цінового позиціонування, обґрунтування диференціації цін для різних сегментів споживачів та інше.

Формування та прийняття цінових рішень відбувається в таких ситуаціях (табл. 2).

Важливість рішень, що пов'язані з ціновою політикою, можна обґрунтувати так:

– призначена ціна безпосередньо визначає рівень попиту і, відповідно, обсяг продажу;

– ціна продажу безпосередньо визначає рентабельність усієї діяльності, причому невелика зміна ціни здатна дуже сильно вплинути на рентабельність;

– ціна продажу впливає на загальне сприйняття товару чи марки і вносить свій вклад у позиціонування марки в очах потенційних споживачів. Ціна нерозривно пов'язана з поняттям «якість» і є однією зі складових іміджу марки;

– ціна є зручною базою для порівняння конкуруючих товарів чи марок;

– у ціну мають бути закладені витрати на рекламу і просування товару, на упаковку, яка закріплює позиціонування товару.

Цінова політика підприємства може орієнтуватися на витрати, властивості товару, попит, сегменти і конкурентів, а це означає, що ціна повинна використовуватися як засіб пристосування товару до умов ринку.

Таблиця 2

Ситуаційні типи цінових рішень

Тип ситуації	Тип цінового рішення
Виведення нового товару на існуючий ринок	Установлення первісної ціни
Виведення нового товару на новий для підприємства ринок	
Виведення товару, що вже продається на старому ринку, на новий для підприємства ринок	
Підготовка разового договору на постачання товару (надання послуги)	Установлення разової ціни
Зміна попиту	Установлення ціни з ініціативи підприємства
Зміна виробничо-збутових витрат	
Проведення спеціальних акцій з підтримки попиту	
Зміна загальноекономічної кон'юнктури (інфляція, коливання валютних курсів тощо)	
Дії конкурентів	Установлення ціни під тиском конкурентів чи уряду
Дії органів державного керування	

Джерело: систематизовано автором на підставі [3; 5; 7; 8]

Висновки. Таким чином, розглядати цінову політику підприємства слід лише у взаємозв'язку з тими завданнями, які загалом воно ставить перед собою. Перш за все необхідно ґрунтуватися на рекомендованих принципах формування цінової політики, потім вирішити, які саме цілі підприємство намагається досягти за допомогою конкретного товару, й чим чіткіше уявлення про них, тим легше встановити ціну. Крім того, важливо супроводжувати весь цей процес своєчасними обґрунтованими управлінськими рішеннями і забезпечити контроль як їх виконання, так і реалізації цінової політики.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базилюк А.В. Особливості ринкового ціноутворення в Україні в контексті реформування економічних відносин та майнових прав власників / А.В. Базилюк // Актуальні проблеми економіки. – 2006. – № 4. – С. 3–13.
2. Волошенко А.В. Визначення та принципи цінової політики України / А.В. Волошенко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 12 (102). – С. 45–50.
3. Дугіна С.І. Маркетингова цінова політика / С.І. Дугіна. – К.: КНЕУ, 2005. – 393 с.
4. Жегус О.В. Теорія та практика ціноутворення у системі маркетингу: [монографія] / О.В. Жегус, Л.О. Попова, Т.М. Парцирна. – Х.: ХДУХТ, 2013. – 250 с.

5. Зборовська О.М. Ціноутворення як основа ефективності функціонування підприємств та чинник підвищення добробуту населення: [монографія] / О.М. Зборовська, Т.В. Заховалко, А.В. Череп, О.В. Мацюк, І.Ю. Нагаєць; МОН України, ДВНЗ «Запоріз. нац. ун-т». – Запоріжжя, 2011. – 288 с.
6. Крамаренко Г.О. Ціноутворення в умовах ринкових реформ / Г.О. Крамаренко // Фінанси України. – 2005. – № 4. – С. 54–60.
7. Шкварчук Л.О. Ціноутворення: [підручник] / Л.О. Шкварчук. – К.: Кондор, 2006. – 460 с.
8. Янковець Т.М. Інноваційні підходи до ціноутворення на продукцію промислового підприємства / Т.М. Янковець // Вісник Київського національного університету технологій та дизайну: збірник наукових праць. – Київ. – 2013. – № 1 (69). – С. 256–263.

УДК 339.372

Яцишина К.В.
асистент кафедри менеджменту
Київського національного торговельно-економічного університету

ТЕНДЕНЦІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ПЕРІОДІ

TENDENTIOUSNESS OF TRADE ENTERPRISES DEVELOPMENT IN UKRAINE IN TRANSFORMATION PERIOD

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу сучасних тенденцій розвитку підприємств торгівлі в Україні. Представлені результати ключових показників діяльності підприємств роздрібної торгівлі в динаміці. Систематизовано фактори, що стримують та стимулюють розвиток підприємств торгівлі в Україні, з наведенням прогнозних показників обсягів збуту та кількості об'єктів торгівлі в Україні до 2017 року.

Ключові слова: роздрібна торгівля, роздрібний товарообіг, формати підприємств роздрібної торгівлі, торговельна площа, роздрібна торговельна мережа, вітчизняний ритейл, ВТМ.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу современных тенденций развития предприятий торговли в Украине. Представлены результаты ключевых показателей деятельности предприятий розничной торговли в динамике. Систематизированы факторы, сдерживающие и стимулирующие развитие предприятий торговли в Украине, с указанием прогнозных показателей объемов сбыта и количества объектов торговли в Украине до 2017 года.

Ключевые слова: розничная торговля, розничный товарооборот, формы предприятий розничной торговли, торговая площадь, розничная торговая сеть, отечественный ритейл, СТМ.

ANNOTATION

The article analyzes the current trends of trade enterprises in Ukraine. The results of key performance indicators of retailers are presented in dynamics. Factors that constrain and stimulate the development of trade enterprises in Ukraine are systematized. Forecasted indicators in sales volume and the number of trade facilities in Ukraine to 2017 are indicated.

Keywords: retail, retail turnover, forms of retailers, retail space, retail trade chain, domestic retail, private label.

Постановка проблеми. Як свідчить досвід країн з розвинутою ринковою економікою, де вже сформовано достатньо оптимальну сферу торговельного обслуговування, пріоритетними є потреби споживачів та їхні вимоги до якості обслуговування. Споживачі – це носії платоспроможного попиту, які все зростаючою мірою виявляють прагнення у процесі задоволення потреб до зростання якості життя в широкому плані. Тому перехід України до соціально орієнтованої ринкової економіки передбачає перш за все переорієнтацію всієї сфери обслуговування та виробничо-господарської діяльності кожного суб'єкта ринку з кількісних показників економічного зростання (ВНП, роздрібного товарообігу, прибутку) на соціальні, а саме на споживача, на задоволення розумних, здорових потреб різних верств населення відповідно до гуманних інтересів суспільства. Тобто в нашій країні теж необхідно переходити на таку систему цінностей, де на першому плані буде конкретна людина, яка на ринку виступає як споживач товарів та послуг, що виробляються та пропонуються до продажу саме для неї.

Для досягнення цієї мети, причому в якомога найкоротший строк, необхідно постійно проводити моніторинг стану розвитку сфери торговельного обслуговування населення, зокрема роздрібної торговельної мережі як основної її складової, коригувати та спрямовувати її розвиток у необхідне русло [1, с. 36].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У дослідженнях А. Черкасова [2], В. Корсака [3], Л. Лігоненко [4], Л. Дідківської [5], Н. Краснокутської [6], О. Тараненко [7] та ін. розглянуто особливості торгівлі, визначено умови розвитку галузі, проведено аналіз факторів, що впливають на діяльність підприємств торгівлі та розвиток торгівлі загалом. Проте ситуація в галузі постійно змінюється, актуалізуючи необхідність проведення нових досліджень із метою виявлення тенденцій розвитку, що сформувалися на ринку останнім часом.

Постановка завдання. На основі викладеного можна сформулювати дослідження, яке полягає у з'ясуванні сучасних тенденцій розвитку підприємств торгівлі та проведенні аналітичної оцінки їх результативності в динаміці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Роздрібна торговельна мережа є основною складовою частиною інфраструктури споживчого ринку. І якщо першою умовою розвитку роздрібного товарообігу є наявність товарів і послуг, які відповідають попиту покупців за асортиментом, якістю і ціною, то другою, не менш важливою, умовою є наявність широко розгалуженої, сучасно обладнаної та з високим рівнем якості обслуговування покупців роздрібної торговельної мережі [1, с. 7].

Незважаючи на позитивну динаміку обсягів роздрібного товарообігу, економічна активність підприємств залишається на рівні нижчому, ніж у докризовий період, і менш розвиненою в даному сегменті порівняно з провідними країнами світу (рис. 1) [8].

Вітчизняний ринок роздрібної торгівлі протягом 2010–2012 рр. ставав більш концентрованим, у результаті чого поступово збільшувалася питома вага найбільших роздрібних мереж.

Організована торгівля (у т.ч. мережева торгівля) займає близько 55-60% ринку роздрібної торгівлі України, ринки – 40-45% відповідно. Звертаючи увагу на структуру роздрібної торгівлі України (рис. 2), доцільно зазначити, що, незважаючи на поточний млявий розвиток великих роздрібних форматів, гіпер- та супермаркетів, до 2016 року очікується, що на їх частку припадатиме 45% продовольчих роздрібних продажів; на мережу зручних магазинів/дискаунтерів – 25-35%, на ринки під відкритим небом – 25%, на магазини в радянському стилі (продуктові магазини, універсальні магазини торгівлі без посередників) – 10-15%, та на інші об'єкти торгівлі – 10%.

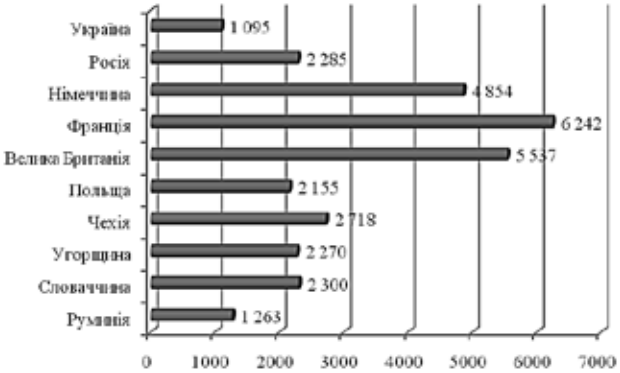


Рис. 1. Обсяги роздрібного товарообігу на душу населення в країнах світу, євро

Складено автором на основі [8]

За даними дослідження компанії GfK Ukraine [10], якщо в інших країнах Центральної та Східної Європи споживачі віддають перевагу гіпермаркетам (Румунія – 54%, Чехія – 44%, Польща – 31% тощо), то в Україні 45% покупців вибирають в якості основного місця покупок супермаркети і ще 25% – невеликі магазини самообслуговування. У гіпермаркети за повсякденними покупками відправляється тільки 8% українців (рис. 3). Гіпермаркети залишаються нішевим, хоча і, безсумнівно, популярним форматом. У таких магазинах можливий виграш у ціні на покупках до 1 тис. грн найчастіше нівелюється для споживача втратою часу і транспортними витратами.

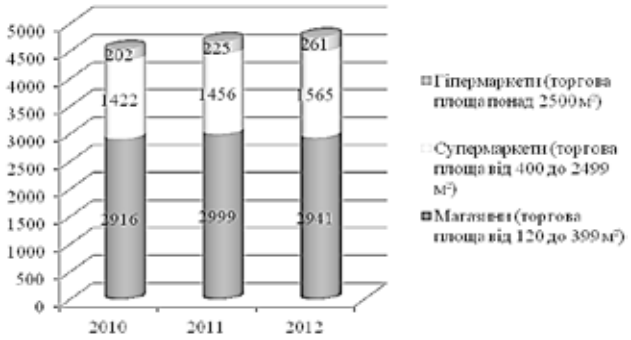


Рис. 2. Структура роздрібної торгівлі України у 2011–2012 рр., од.

Складено автором на основі [9]

У 2009 році відбувся перерозподіл ринку на користь продовольчих товарів, частка яких досягла 40%. У 2011 році цей показник знизився до 39%. Однак зафіксована частка непродовольчих товарів (61%), як і раніше, не досягає рівня 2008 року (66%). Частково це можна пояснити тим, що споживче кредитування, яке раніше підтримувало збут промислових товарів, як і раніше далеке від докризових обсягів. З іншого боку, рівень доходів громадян України поки не дозволяє перерозподіляти бюджети на користь непродовольчих товарів. Виходячи зі звіту Державного комітету статистики України [9] про структуру сукупних витрат домогосподарств у 2011 році, споживчі витрати домогос-

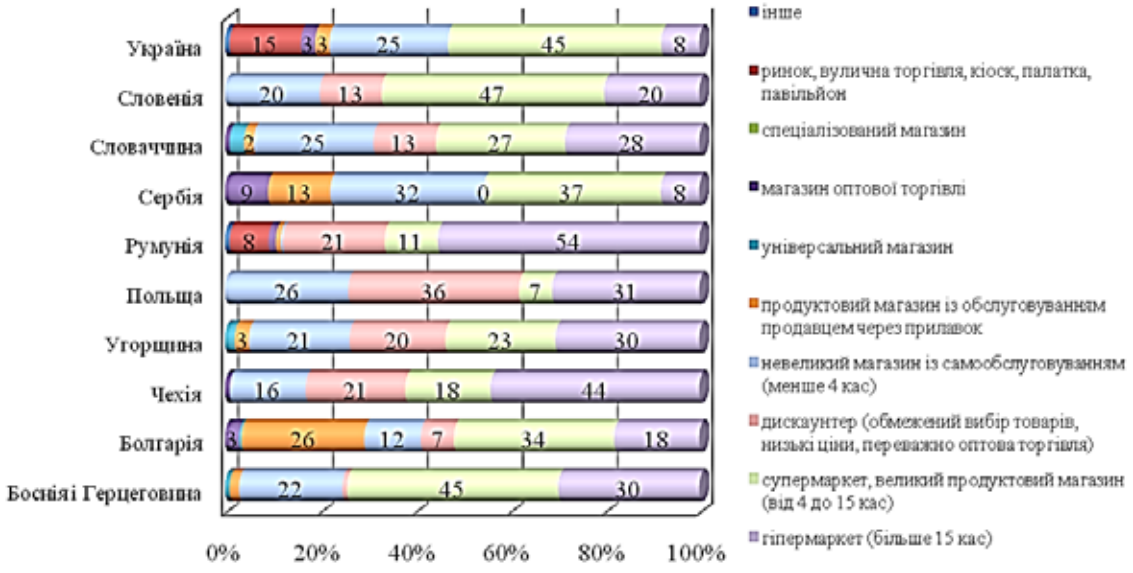


Рис. 3. Популярність форматів роздрібної торгівлі в країнах Європи, %

Складено автором на основі [10]

подарств склали 90,2%, а витрати на продукти харчування – 56,5%. Ці дані свідчать про незрілість ринку і, як наслідок, високий рівень цін по відношенню до доходів.

Говорячи про ринок продовольчих товарів, доцільно зазначити, що продуктові підприємства роздрібні торгівлі у 2011 році розширювали свій бізнес особливо інтенсивно. Однак, незважаючи на тенденцію до укрупнення ринку, продовольчі підприємства роздрібної торгівлі в Україні, як і раніше, відрізняються порівняно низькою консолідацією. Станом на кінець I півріччя 2012 року на ринку функціонували близько 100 підприємств торгівлі сучасного типу, і на 10 найбільших за величиною виручки підприємств роздрібної торгівлі припадало близько 22% від всього роздрібного товарообігу підприємств.

На сучасному етапі розвитку ринку спостерігається перехід підприємств торгівлі на нові формати організації торгівлі, а також якісне зростання галузі (удосконалення та збільшення спектра послуг, сервісів, орієнтованих на попит споживачів). При цьому частка національних підприємств торгівлі на ринку цивілізованої мережевої торгівлі України залишається досить низькою – близько 25%. Для порівняння, чотири найбільші мережі Великобританії контролюють близько 80% внутрішнього ринку, у Німеччині на 5 мереж припадає 65%, у Франції на 5 мереж – 85% [10].

Нині на українському ринку організованої роздрібної торгівлі домінують мережі українських підприємств торгівлі, але також присутні закордонні мережі. Серед іноземних підприємств торгівлі на ринку представлені: «Metro Cash&Carry» (Німеччина), «Billa» (Австрія), «Auchan» (Франція), «Novus» (Литва) та інші. Серед національних продовольчих підприємств торгівлі можна виділити: холдинг «Фоззі» (супермаркети «Сільпо», «магазини біля дому» «Фора», гіпермаркети «FOZZY Cash&Carry); ТОВ «АТБ-маркет» (супермаркети «АТБ»), ДП «Рітейл Центр» (супермаркети «Фуршет»); ТОВ «Квіза-Трейд» (супермаркети «Велика кишеня», «Просто маркет»); ТОВ «ЕКО» (супермаркети «Еко-Маркет») тощо [11].

Ще однією тенденцією роздрібної торгівлі є зростання в асортименті торговельних мереж частки товарів, які продаються під власною торговою маркою (ВТМ). Для споживачів така продукція дешевша, оскільки вона замовляється самим супермаркетом у виробників за спеціальними цінами; за рахунок цього мережа може залучати більше покупців. За даними дослідницької компанії GT Partners Ukraine [10], товари під ВТМ сьогодні пропонують близько 30% українських продовольчих підприємств торгівлі. Якщо спочатку більшість підприємств роздрібної торгівлі України розвивали ВТМ у низькому ціновому сегменті, то останнім часом мережі воліють впливати на лояльність покупців за допомогою унікальних товарних пропозицій. До речі, в Європі частка ВТМ у супермаркетах складає 50%.

У 2012 році на ринку організованої роздрібної торгівлі України спостерігалося збереження позицій найбільших підприємств роздрібної торгівлі (зокрема у сфері торгівлі продовольчими товарами). Основні їхні зусилля були спрямовані на утримання ринкових позицій, оптимізацію структури існуючих торговельних мереж і реалізацію планів по незначному розширенню власних мереж, причому відкриття нових магазинів здійснювалося переважно на орендованих площах.

Потенційними конкурентами національних підприємств роздрібної торгівлі України у найближчій перспективі може стати мережа оптових ринків сільськогосподарської продукції, яка на сьогодні активно розвивається за підтримки українського уряду. Метою функціонування оптових ринків є створення національної мережі перерозподілу сільськогосподарської продукції, підтримання балансу попиту та пропозиції, запобігання зростанню цін на продовольчу продукцію [11].

Незважаючи на відносно позитивну динаміку, яка спостерігається у галузі, більшість потенційних інвесторів зайняли вичікувальну позицію щодо входження на роздрібний ринок України. Це пов'язано зі збереженням високих внутрішніх і зовнішніх ризиків, що у свою чергу впливає на зниження привабливості українського ринку в цілому. У міжнародному рейтингу 2011 року, складеному компанією «A.T. Kearney» [11], Україна вже третій рік поспіль не входить до списку тридцяти найбільш перспективних країн з розвитку сектора роздрібної торгівлі (Україна посідала у 2006 році 4 місце, 5-те – у 2007 році, 17-те – у 2008–2009 рр.). Невисоку привабливість України експерти пояснюють поганою інфраструктурою, бюрократизацією, політичною нестабільністю і високою інфляцією. У ТОП-5 країн увійшли відразу три країни БРІК – Бразилія, Індія, Китай, а також Чилі та Уругвай.

Орієнтуючись на попит, який спостерігається останнім часом в Україні, підприємства торгівлі воліють відкривати дискаунтери, супермаркети або магазини крокової доступності. Найпопулярнішим форматом торгівлі в останні кілька років стали магазини «біля дому». Цей сегмент розвивається найбільш динамічно, так як підприємства торгівлі після кризи все ще не готові вкладати кошти в довгострокові проекти, а зменшення розміру магазинів є одним із методів мінімізації витрат. У великих промислових містах також є дефіцит гідних приміщень, а в невеликих населених пунктах гіпермаркети навряд чи в змозі окупити навіть операційні витрати. Тому підприємствам роздрібної торгівлі доцільно відкривати «магазини крокової доступності». Зокрема, дискаунтери, які відрізняються найбільш простою і доступною для покупців концепцією [12].

Тоді як склад основних гравців продуктових підприємств роздрібної торгівлі залишається стабільним, у площині форматів торгівлі тривають активні пошуки. Важливим трендом на даному етапі розвитку роздрібної торгівлі є мультиформатність. Близько 50% підприємств із загального списку продуктових підприємств роздрібної торгівлі мають в своєму управлінні об'єкти з різними торговельними концепціями. Причому таку стратегію нині використовують переважно українські підприємства торгівлі, міжнародні ж підприємства суворо дотримуються обраних стандартів. Подібні пошуки нових ніш і форматів пояснюється прагненням українських підприємств роздрібної торгівлі диверсифікувати бізнес за рахунок розвитку магазинів з новими торговельними концепціями. Так, власники мережі «Караван» вивели на ринок дискаунтери «Topmart». Для ПАТ «Ритейл Груп» 2011 рік ознаменувався відкриттям магазинів преміум-формату «ВК Селект», а в 2012 році відбувся запуск торговельних точок нового формату «магазин біля дому» під назвою «ВК Експрес». Також у 2011 році холдинг «Fozzy Group» відкрив перший магазин Le Silpo з асортиментом делікатесних товарів.

Конкуренція змушує стримувати ціни і пропонувати споживачеві щось нове, і нині у нього вже є великий вибір. Так, згідно із дослідженнями GT Partners Ukraine [12], нині на 1 млн українських громадян припадає 59 мережевих продовольчих магазинів (у 2010 р. – 47). Це стосується великих міст, але тренд продовжує рухатися в регіони: продуктові мережі вже представлені більш ніж в 200 населених пунктах країни. Але є ще низка міст з населенням від 20 тис. осіб, куди мережі поки не прийшли. Справа в тому, що до останнього часу більшість великих підприємств роздрібної торгівлі зосереджувалася на розвитку в містах-мільйонниках чи обласних центрах. Втім, у найближчі 3-4 роки відбудеться активна експансія в районні центри.

Щодо забезпеченості України торговими роздрібними площами варто зазначити, що середній показник по країні склав 90 мI/1000 жителів, що значно менше провідних країн світу.

Найменш насиченими виявилися північні міста: Суми (53 м^2/1000 жителів) і Чернігів (59 м^2/1000 жителів), а також Львів (62 м^2/1000 жителів).

Найбільша концентрація торговельних площ на 1000 жителів спостерігається у м. Рівне – 179 м^2/1000 жителів, і цей обласний центр набагато вирвався вперед порівняно з іншими містами.

У Києві даний показник склав 222 м^2/1000 жителів, хоча і він відстає від забезпеченості інших столиць Європи (рис. 4) [8].

У цілому найбільш насиченим виявився Західний регіон України (Рівне, Тернопіль, Івано-Франківськ) – у цьому регіоні середній показник становить 106 м^2/1000 жителів. Найменша концентрація серед регіонів спостерігається в Північній Україні – 71 м^2/1000 жителів. Зокрема, холдинг «Fozzy Group» вже у 2012 році збільшив сумарну площу своїх магазинів на 14% (до 365,2 тис. м^2), а мережа м'яких дискаунтерів АТБ за цей же період додала 9%. Якщо розглядати лідерство за обсягом площ в аспекті форматів торгівлі, то на першому місці в сегменті супермаркетів виявиться мережа «Сільпо», серед дискаунтерів і магазинів «біля дому» – АТБ, а серед гіпермаркетів – «Ашан».

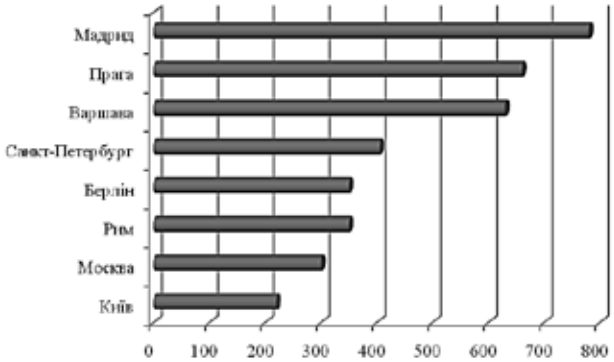


Рис. 4. Забезпеченість міст Європи торговельними площами, м^2 на 1000 мешканців

Складено автором на основі [12]

На жаль, одним із основних факторів, який гальмує вихід на ринок міжнародних підприємств роздрібної торгівлі і розвиток вітчизняних, є дефіцит якісних вільних площ. У Києві показник вакантності коливається в межах 1-3%. У найближчому майбутньому ситуація дещо покращиться, так як в країні зростає будівництво нових торговельних центрів (табл. 1).

Прогнозуючи перспективи розвитку торгівлі в найближчому майбутньому і враховуючи те, що Україна відстає від провідних країн світу як за насиченістю торговими площами роздрібної торгівлі, так і за товарообігом на душу населення, можна припустити, що Україна має досить високий потенціал для розвитку торгівлі (табл. 2).

У 2012 році суттєвий вплив на розвиток роздрібної торгівлі продовжувала чинити нестабільність на фінансовому ринку України. Через поглиблення боргової кризи Єврозони та складну ситуацію на зовнішніх ринках запозичень вітчизняні банки були змушені скорочувати кредитування корпоративного сектору.

Необхідність погашення банківських кредитів в умовах дефіциту оборотних ресурсів, а також низькі темпи відновлення купівельної спроможності змусили підприємств торгівлі, постачальників, а також орендодавців переглянути умови співробітництва, у тому числі за рахунок зменшення строків розстрочки оплати поставленої продукції та переходу від фіксованих до плаваючих орендних ставок.

Вищезазначені фактори сприяли частковому переходу виробників і постачальників продук-

ції на інші канали збуту продукції (дискаунтери, «мінідискаунтери» «магазини біля дому», лінійна роздрібна торгівля, традиційні ринки, «виїзна торгівля» тощо). Низка підприємств-виробників активізували роботу зі створення мереж власних (фірмових) магазинів або розширення існуючих [13].

Нині головною тенденцією є зближення виробника з підприємств роздрібної торгівлі, тобто підприємства торгівлі, оминаючи посередників, здійснюють прямі поставки і закупівлю товарів. У зв'язку з цим підприємства торгівлі головну свою перевагу мають вбачати у глибокому рівні співпраці з низкою вітчизняних виробників асортиментного ряду, представленого на полицях. Підприємства торгівлі, таким чином, будуть виступати в ролі не банального посередника, а локомотива, здатного допомогти налаштувати асортиментну політику заводу. Це повинно вилитися у потужний взаємовигідний синергетичний ефект. Так, наприклад, у мережі супермаркетів «Велика кишеня» у 2011 році почали продаж нових товарів власного імпорту (грузинські та французькі вина, англійський

Таблиця 1

Прогноз кількості торгових точок підприємств торгівлі України у 2012–2017 рр.

	Роки						Приріст у %		
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2016/17	2012-17	2012/17
Сучасні типи підприємств торгівлі:	*6771*	*6902*	*7052*	*7188*	*7260*	*7324*	*0,9*	*1,6*	*8,2*
магазини товарів повсякденного попиту («магазини біля дому»)	985	1000	1035	1069	1095	1113	1,6	2,5	13,0
АЗС	3293	3352	3408	3452	3473	3495	0,6	1,2	6,1
мережа АЗС	1576	1602	1627	1642	1659	1675	1,0	1,2	6,3
незалежні АЗС	1717	1750	1781	1810	1814	1820	0,3	1,2	6,0
гіпермаркети	181	183	186	189	193	195	1,0	1,5	7,7
супермаркети	2312	2367	2423	2478	2499	2521	0,9	1,7	9,0
Традиційні типи підприємств торгівлі:	*81118*	*80559*	*80245*	*80087*	*79720*	*79456*	*-0,3*	*-0,4*	*-2,0*
вузькоспеціалізовані магазини «Продукти» / «Напої» / «Тютюнові вироби»	3660	3644	3630	3617	3609	3600	-0,2	-0,3	-1,6
незалежні маленькі магазини	50306	50309	50360	50395	50471	50579	0,2	0,1	0,5
інші підприємства торгівлі	27152	26606	26255	26075	25640	25277	-1,4	-1,4	-6,9
Підприємства торгівлі, всього	*87889*	*87461*	*87297*	*87275*	*86980*	*86780*	*-0,2*	*-0,3*	*-1,3*

Складено автором на основі [13]

Таблиця 2

Прогноз обсягів збуту підприємств торгівлі України у 2012–2017 рр., млн грн

	Роки						Приріст у %	
	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2012-17	2012/17
Сучасні типи підприємств торгівлі:	*120923,4*	*125614,2*	*129712,7*	*133710,4*	*137188,9*	*141005,5*	*3,1*	*16,6*
- магазини товарів повсякденного попиту («магазини біля дому»)	6074,3	6605,7	7111,3	7766,9	8325,4	8886,1	7,9	46,3
- АЗС	2534,0	2768,0	3117,1	3353,0	3471,3	3580,6	7,2	41,3
• мережа АЗС	1783,7	2001,2	2327,8	2542,5	2644,0	2733,2	8,9	53,2
• незалежні АЗС	750,3	766,7	789,3	810,5	827,3	847,5	2,5	13,0
- гіпермаркети	27467,7	28236,8	28858,0	29544,4	30438,6	31249,5	2,6	13,8
- супермаркети	84847,5	88003,8	90626,3	93046,0	94953,5	97289,3	2,8	14,7
Традиційні типи підприємств торгівлі:	*99868,5*	*102031,6*	*104542,5*	*107124,7*	*110233,4*	*113228,0*	*2,5*	*13,4*
- вузькоспеціалізовані магазини «Продукти» / «Напої» / «Тютюнові вироби»	5443,5	5468,0	5486,7	5527,8	5655,6	5813,6	1,3	6,8
- незалежні маленькі магазини	46339,0	48064,2	50367,1	53132,3	56777,1	61143,3	5,7	31,9
- інші підприємства торгівлі	48085,9	48499,5	48688,6	48464,4	47800,7	46271,0	-0,8	-3,8
Підприємства торгівлі, всього	*220791,8*	*227645,8*	*234255,1*	*240835,1*	*247422,3*	*254233,5*	*2,9*	*15,1*

Складено автором на основі [13]

чай тощо). У мережі «Сільпо» також розвивають напрям власного імпорту, в рамках якого в магазини поставляються вина, делікатеси, чай, кава, заморожені продукти, кондитерські вироби та ін. Зважаючи на відсутність посередників, мережі можуть встановлювати на такі продукти привабливі для покупців ціни.

Попит на продукцію підприємств торгівлі виступає драйвером модернізації як самого підприємства, так і його постачальників і споживачів. Саме тому підприємства торгівлі можуть виступати в ролі розповсюдників нетехнологічних нововведень, примушуючи своїх постачальників до інновацій.

Вплив торгівлі на виробництво проявляється саме в тому, що підприємство торгівлі звільняє виробника від ризику в пошуку збуту, полегшує йому можливість зосередитися на процесі виробництва відомих товарів, вдосконалюючи і розширюючи їх. Вплив торгівлі на споживання виражається і в тому, що споживач отримує можливість використовувати незрівнянно більшу кількість товарів і за більш низькою ціною, ніж у тому разі, якби він намагався сам розшукати у виробників необхідні йому товари. Сприяючи, з одного боку, зростанню виробництва, а з іншого – зростанню потреб, торгівля виконує своє культурне призначення в межах умов, які створюються сучасним неорганізованим господарством [12].

Цього року зусилля національних підприємств роздрібної торгівлі будуть спрямовані на оптимізацію перш за все уже існуючих торговельних мереж, підвищення рівня їх ефективності та прибутковості, також зусилля будуть спрямовані на зниження вартості позикових ресурсів.

Висновки. Враховуючи вищевикладене, можна зазначити, що типового характеру набули такі процеси деформації розвитку внутрішньої торгівлі:

– не досягли ефективного рівня ринкові механізми взаємодії окремих ланок єдиного циклу «дослідження–виробництво–реалізація–споживання». Особливо слабким виявився взаємозв'язок торгівлі і вітчизняного виробництва, що потребує серйозної структурної перебудови і функціональної переорієнтації торговельної сфери;

– на внутрішньому ринку триває процес зникнення багатьох асортиментних груп товарів вітчизняного виробництва, чому значною мірою сприяє витіснення їх імпортними товарами, просування яких до споживача інтенсивно фінансується іноземним капіталом. Це призвело фактично до монополізації окремих сегментів внутрішнього споживчого ринку іноземними виробниками. Через відсутність можливостей фінансового забезпечення процесу переміщення товарів вітчизняні товаровиробники опинилися у явно програшній конкурентній ситуації і потребують серйозного захисту своїх інтересів з боку держави;

– внаслідок зменшення інвестицій та власних джерел фінансування, непомірного зростання вартості торговельного, торговельно-технологічного та іншого устаткування знизився технічний і технологічний рівень стаціонарної мережі підприємств;

– маючи у сфері роздрібної торгівлі торговельні площі в 3-4 рази менші, ніж у країнах з розвинутою економікою (213 м^2 у розрахунку на тисячу чоловік), торговельна мережа з кожним роком скорочується, особливо у сільській місцевості та у невеликих містах, а наявна – заповнена товарними ресурсами наполовину;

– серйозні негативні процеси супроводжують розвиток малого підприємництва у торговельній сфері. Сформувалася і значно розширилася неальтернативна щодо культури обслуговування і технології торгівлі дрібнороздрібна мережа, речові та продовольчі ринки, набули широкого розмаху виїзна і виносна торгівля без спеціального дозволу. Типовим для цієї форми підприємництва став правовий нігілізм, що є зворотною стороною тіньової економіки. Як підсумок, торговельна діяльність набуває нецивілізованих форм, які не відповідають світовим стандартам.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голошубова Н.О. Організація торгівлі: підруч. [для студ. вищ. навч. закл.] / Н.О. Голошубова. – 2-ге вид., переробл. та допов. – Київ: КНТЕУ, 2012. – 679 с.
2. Черкасов А. Современный ритейл – инновации, интеграция и гибкость / А. Черкасов // Мое дело. Магазин. – 2008. – № 3. – С. 48-49.
3. Корсак В.І. Вплив глобалізаційних процесів на становлення регіональних роздрібних мереж / В.І. Корсак // Регіональна економіка. – 2012. – № 3. – С. 191-196.
4. Лігоненко Л. Інноваційний вектор розвитку торгівлі в Україні / Л. Лігоненко, Г. Красневич // Міжнар. наук.-практ. журн. «Товари і ринки». – 2011. – № 1. – С. 7-14.
5. Дідківська Л. Еволюція форматів торгівлі та модифікація конкурентних відносин / Л. Дідківська // Підприємництво, господарство і право. – 2007. – № 6. – С. 156-158.
6. Краснокутська Н.С. Характерні ознаки потенціалу торговельних підприємств в Україні / Н.С. Краснокутська // Вісн. ДонНУЕТ. – 2008. – № 3 (39). – С. 192-199.
7. Тараненко О.О. Тенденції та чинники розвитку роздрібної торгівлі України / О.О. Тараненко // Економічний простір. – 2012. – № 64. – С. 126-131.
8. Аналітичний портал по роздрібній торгівлі [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.proretail.info/.
9. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.ukrstat.gov.ua/.
10. Міжнародна дослідницька мережа GfK Group [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gfk.com/ua/.
11. Міжнародна консалтингова компанія A.T. Kearney [Електронний ресурс]. – Режим доступу: https://www.atkearney.com/.
12. Міжнародна консалтингова компанія GT Partners Ukraine [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.gtpartners.com.ua/.
13. Global Market Research and Analysis for Industries, Countries and Companies [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.euromonitor.com/.

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

УДК 338.439:339.13

Албов Є.О.
студент
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ

PRODUCT COMPETITIVENESS REGIONAL FOOD MARKET

АНОТАЦІЯ

У роботі досліджено трактування терміну "продовольчий ринок". Розглянуто розвиток конкуренції на ринку продовольчої продукції виходячи з нейтралізації його деформацій в контексті комплексу економіко-правових заходів. Визначено проблемні аспекти у сфері розвитку та захисту конкуренції на ринку продовольчої продукції в Україні. Обґрунтовано способи конкурентних взаємодій фірм на регіональному продовольчому ринку.

Ключові слова: конкурентоспроможність, продовольчий ринок, продовольча продукція, регіональний розвиток, промислові підприємства.

АННОТАЦИЯ

В работе исследованы трактовка термина «продовольственный рынок». Рассмотрено развитие конкуренции на рынке продовольственной продукции исходя из нейтрализации его деформаций в контексте комплекса экономико-правовых мер. Определены проблемные аспекты в сфере развития и защиты конкуренции на рынке продовольственной продукции в Украине. Обоснованно способы конкурентных взаимодействий фирм на региональном продовольственном рынке.

Ключевые слова: конкурентоспособность, продовольственный рынок, продовольственная продукция, региональное развитие, промышленные предприятия.

ANNOTATION

In this work the interpretation of the term «food market». We consider the development of competition in the food products based on its neutralizing strains in the context of complex economic and legal measures. The identified aspects of development and the protection of competition in the food products in Ukraine. Proved how competitive interactions of firms in the regional food market.

Keywords: competitiveness, food market, food products, regional development, industry

Постановка проблеми. Формування конкурентоспроможного регіонального продовольчого ринку є першочерговою умовою підвищення економічної і соціальної стабільності національної економіки. Реалії розвитку сучасної регіональної економіки вимагають обґрунтування завдання, поглибленого осмислення, комплексного трактування поняття „конкурентоспроможність продовольчого ринку" та підтримання належного рівня його розвитку. За умов ринкового господарювання продовольче забезпечення населення є найважливішим завданням соціально-економічної політики держави та її регіонів. Регіональне продовольче забезпечення здійснюється суб'єктами господарської діяльності різних галузей господарського комплексу, які розташовані в межах його території та мають відношення до виробництва і реалізації харчової продукції. Це зумовлює необхідність забезпечення ефективного функціонування цих суб'єктів в межах регіону та раціональних взаємозв'язків між ними, що сприятиме формуванню конкурентоспроможного продовольчого комплексу в цілому.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблеми конкурентоспроможної діяльності регіонального ринку висвітлені в працях Р.В. Глібов, І.О. Іртищевої, Т.В. Стройко, Є.О. Бойко, З.М. Ільїної, І.В. Мирочицкої, Н.В. Карпенко, В.Г. Кіт, О.Р. Сафін, С.М. Марич, О.В. Лабунська-Шелест та інших вчених-економістів.

Проте подальшого розвитку потребує розробка теоретико-методологічних основ конкурентоспроможності на внутрішніх і зовнішніх ринках, визначення характеру процесів економічного розвитку регіону з погляду інтересів конкуренції. Доцільність дослідження даної тематики обумовлена розвитком ринкових відносин в країні, і як наслідок, поглибленням процесів, що зумовлюють ефективне функціонування різноманітних товарних продовольчих ринків. Це свідчить про актуальність обраної теми.

Формування цілей статті. Головною метою роботи є виявлення факторів формування систем розвитку продовольчого ринку регіону на основі підвищення його конкурентоспроможності.

Виклад основного матеріалу досліджень. Інтеграція України до світового продовольчого ринку відбувається в умовах посилення на ньому міждержавних конкурентних відносин, а тому потребує утвердження конкурентних відносин на більшості товарних ринків України, зокрема в контексті подальшого удосконалення ринкових механізмів ціноутворення,

цілісної системи захисту конкуренції у підприємницькій діяльності, нормативно-правового регулювання діяльності суб'єктів природних монополій (оскільки ці суб'єкти найчастіше допускають зловживання монопольним становищем), структурної перебудови основних продовольчих ринків, системи управління об'єктами державної власності.

Існує безліч підходів до трактування терміну "продовольчий ринок". Усі вони взаємодоповнюють один одного і в сукупності утворюють одне ціле. На думку Н. В. Карпенка, продовольчий ринок як економічна категорія – це сукупність відносин між суб'єктами підприємницької діяльності, що складаються з приводу купівлі-продажу продовольства; місце, де формується попит, пропозиція та ціна на той чи інший продовольчий товар [7]. При цьому зауважимо, що науковець трактуючи продовольчий ринок акцентує увагу на відносинах між суб'єктами підприємницької діяльності, в той час, як продовольчий ринок включає взаємовідносини усіх споживачів і виробників, незалежно від того є вони суб'єктами підприємницької діяльності чи ні. Цікавою ми вважаємо думку З.М. Ільїної, яка стверджує, що продовольчий ринок — це економічна система, що об'єднує вільно взаємодіючих виробників і споживачів продовольчих товарів, які обмінюються між собою на основі повної і достовірної інформації, що призводить до вирівнювання і зниження витрат [4]. З цим твердженням ми можемо погодитись тільки в цій частині, яка стосується об'єднання виробників і споживачів. Проте, ми вважаємо, що суб'єкти продовольчого ринку не завжди володіють повною і достовірною інформацією, а скоріше навпаки, інформація про якість і стан продовольчої продукції часто приховується та викривляється.

Конкурентоспроможність переробних підприємств продовольчої продукції залишається актуальною темою наукових досліджень в силу її тісної залежності від стану зовнішнього середовища та умов функціонування підприємств-виробників продукції – відповідно до їх змін вимагає диверсифікації та вдосконалення теорія конкуренції і конкурентної боротьби як реакції на зміни економічного середовища розвитку підприємництва, що виражається у змінах в характері конкуренції. Основними із таких змін за час інтенсивного розвитку економіки були зміни технологічної конкуренції на сировинну, потім – на ринково-збутову, далі послідовно – на витратну, масштабну, управлінську, сервісну, маркетингову, інформаційно-інжинірингову. Цінові методи конкурентної боротьби поступово змінились на нецінові, головним із яких, починаючи десь із середини 50-х років минулого століття, стала якість продукції. В цей період принципово змінились погляди на проблеми якості продукції як основи конкурентоспроможності. Виникли стандарти серії ISO 9000, з'явилась і ста-ли широко використовуватись як корпоративний стандарт система Total Quality Management-TQM – система загального управління якістю [8].

Підвищення конкурентоспроможності вітчизняних промислових підприємств для України є стратегічно важливим, адже їх розвиток не лише позитивно впливає на динаміку економічного зростання в країні, а здатен забезпечити вагоме місце держави в когорті світових країн – лідерів із виробництва продуктів харчування [2].

Розвиток конкуренції на ринку продовольчої продукції в Україні доцільно розглядати виходячи з нейтралізації його деформацій в контексті комплексу економіко-правових заходів: подолання негативного впливу тіньового сектора економіки на конкуренцію; упорядкування та оптимізації системи державної підтримки окремих суб'єктів господарювання; захисту економічних інтересів України на світових товарних ринках шляхом створення для вітчизняних суб'єктів господарювання належних умов здійснення зовнішньоекономічної діяльності та захисту інтересів вітчизняних суб'єктів господарювання в разі порушення іншими державами антидемпінгових процедур; створення ефективного маркетингового середовища як одного з пріоритетів під час реалізації державних, галузевих та регіональних програм з питань соціально-економічного розвитку; сприяння узгодженим діям вітчизняних суб'єктів господарювання, спрямованим на підвищення їх конкурентоспроможності на світових товарних ринках, за умови недопущення усунення чи обмеження конкуренції на відповідних товарних ринках України; підтримки на державному рівні формування конкурентного продовольчого ринку в контексті активізації процесу агропромислової кооперації.

Ефективне функціонування ринку продовольчої продукції України залежить від ступеня розвитку конкурентного середовища. Проблемними аспектами у сфері розвитку та захисту конкуренції на ринку продовольчої продукції в Україні є недостатній рівень кадрового, матеріально-технічного, фінансового забезпечення та ступінь ефективності механізмів спостереження за рівнем монополізації ринку (сукупною часткою монопольних утворень на ринку) і його контролем. Під останнім варто розуміти вирішальний вплив однієї чи декількох пов'язаних юридичних та/або фізичних осіб на господарську діяльність суб'єкта господарювання чи його частини, який здійснюється безпосередньо або через інших осіб, зокрема завдяки: праву володіння чи користування всіма активами чи їх значною частиною; праву, яке забезпечує вирішальний вплив на формування складу, результати голосування та рішення органів управління суб'єкта господарювання; укладенню договорів і контрактів, які дають можливість визначати умови господарської діяльності, давати обов'язкові до виконання вказівки або

виконувати функції органу управління суб'єкта господарювання; заміщенню посади керівника, заступника керівника спостережної ради, правління, іншого наглядового чи виконавчого органу суб'єкта господарювання особою, яка вже обіймає одну чи кілька із зазначених посад в інших суб'єктах господарювання; обійманню більше половини посад членів спостережної ради, правління, інших наглядових чи виконавчих органів суб'єкта господарювання особами, які вже обіймають одну чи кілька із зазначених посад в іншому суб'єкті господарювання [1].

Боротьбу конкурентних взаємодій фірм на регіональному продовольчому ринку можна здійснювати в такий спосіб [5]:

1. Суб'єкти продовольчого ринку (окремі фірми) борються за вигіднішу ринкову позицію на продовольчому ринку. Ця боротьба виявляється у прагненні кожного з них завоювати свого постійного клієнта, що цілком можливо на регіональному ринку;

2. Конкуруючі фірми винаходять конкурентні стратегії і шляхи для реалізації цих стратегій (наприклад, гнучка цінова політика, біопродовольство та ін). Фірми обмежені в основному своїм розумінням про те, що і як спрацює на цьому ринку і що взагалі є юридично законним внаслідок сучасної недосконалості чинного законодавства;

3. Свіжий конкурентний поштовх здійснюється час від часу одним або багатьма суперниками, які поновлюють свої стратегії завоювання нових ніш продовольчого ринку для поліпшення своїх позицій або з метою захисту вже завойованої переваги;

4. З багатьох міркувань фірма має вагомі причини вибирати конкурентні стратегії, що однаковою мірою не можуть бути про дубльовані [6]. Пропонуючи покупцям щось таке, що не може бути швидко, легко або дешево продубльовано, фірма здобуває гарний ринковий успіх (випуск нової якісної продукції, зручна розфасовка, високоякісна упаковка);

5. Міжфірмове суперництво може скінчитися як успіхом, так і програшем;

6. Акції і контракції фірм суперників, в остаточному підсумку виливаються в створення нових умов попиту і пропозиції або в реагування на умови продовольчого регіонального ринку, що створилися.

Механізми формування, функціонування і адаптації регіонального продовольчого ринку повинні будуватися з урахуванням об'єктивної реальності загальнодержавного економічного простору, в якому здійснюються повні цикли відтворення основних і оборотних фондів, трудових ресурсів, частини національного багатства, грошового обігу, виробництва, розподілу, обміну і споживання продукції, а також відбувається взаємодія загальнодержавних, регіональних і місцевих органів управління.

Не дивлячись на те, що на регіональному продовольчому ринку функціонують тисячі товаровиробників з різними формами власності і господарювання, у сфері агропромислового виробництва внутрішньогалузева конкуренція відсутня. Вона з'явиться лише за умови рівноваги між попитом і пропозицією, яка в даний час порушена через відсутність організованих ринків кормів, засобів виробництва, будівельних матеріалів, необхідних для розвитку товаровиробництва.

Конкуренція за допомогою системи ринкових відносин і цінового механізму координує виробництво матеріальних благ, проте в сільськогосподарському виробництві дана конкуренція не здійснюється, оскільки держава не виконує функції цінового регулювання, кредитування і дотування сільських товаровиробників [10].

Для перетворення конкуренції в дійсно ефективну силу розвитку агропромислового виробництва, необхідна не тільки наявність на продовольчому ринку великого числа незалежних товаровиробників, а, в першу чергу, досягнення оптимальних співвідношень між попитом і пропозицією на сільськогосподарську продукцію і продукти її переробки. Це може бути забезпечено лише за умови відчутного збільшення об'ємів виробництва. Окрім цього, для успішного функціонування конкуренції на продовольчому ринку необхідно встановити державний контроль за дотриманням цінового паритету і покінчити з необґрунтованим накручуванням цін, що виникає унаслідок наявності великого числа посередників і перекупників.

Успішне функціонування цивілізованого регіонального продовольчого ринку в даний час обумовлене не стільки визначенням його необхідності, скільки витратами часу на пошук свого місця і напрямів діяльності в економічній системі координат галузі, області, регіону. Тому міру економічного виживання, адаптації суб'єктів ринку визначатиме точний розрахунок конкурентоспроможності продукції або надання послуг [9].

Основними шляхами підвищення конкурентоспроможності переробних підприємств продовольчої продукції на вітчизняному та іноземних ринках є розробка маркетингової стратегії, яка включає в себе такі етапи: активна рекламна діяльність про потенційні можливості підприємства, інформаційна інтервенція по усіх засобах інформаційного забезпечення про діяльність підприємства та його продукцію, забезпечення високої якості продукції, дотримання міжнародних стандартів [1].

Перспективність побудови високоефективної і конкурентоспроможної економічної стратегії розвитку продовольчого ринку пов'язана з процесами, що відбуваються усередині регіонального господарства. У першу чергу, це стосується сприйнятливої до інновацій економіки. Хід інноваційного процесу регіону обумовлений його проходженням через визначені послідовні стадії господарського розвитку. Вище уже відзначалася роль інновацій для конкурентоспроможності економіки.

Висновки. Велике значення для формування сучасного потенціалу продовольчого ринку регіону має фактор міжрегіональної конкуренції усередині країни за вихід на світовий ринок. Ми вважаємо, що останнє безпосередньо залежить від макроекономічної і структурної політики й обумовлено спрямованістю стратегії територіального розвитку країни. Головною проблемою тут є посилення неоднорідності розвитку регіонів у зв'язку з різними наявними в них експортними можливостями. В умовах України конкурентна боротьба між її суб'єктами за можливості використання переваг міжнародного поділу праці має різні наслідки. Господарство одних регіонів уже займає певні позиції у світовій економіці, господарство ж інших поки знаходиться в пошуку своєї ніші на зовнішніх ринках. І така різниця між регіонами за ступенем розвиненості експорту продовольчої продукції значною мірою впливає на їхнє фінансово-економічне становище через одержуваний прибуток. Сучасний потенціал регіональних продовольчих ринків справляє істотний вплив на фінансово-економічний стан і обсяг продовольчого виробництва територій країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бойко Є.О. Стратегічні перспективи конкурентоспроможності переробних підприємств продовольчої продукції / Є.О. Бойко, Є.О. Козачьок // Формування стратегії науково-технічного, екологічного і соціально-економічного розвитку суспільства: Матеріали II міжнар. наук.-практ. Інтернет-конф. 5-6 грудн. 2013 р. м. Тернопіль – С. 119-120.
2. Бойко Є.О. Шляхи підвищення міжнародної конкурентоспроможності вітчизняних переробних підприємств харчової промисловості / Є.О. Бойко, Р.С. Решетнік // Вісник Бердянського університету менеджменту і бізнесу. – Бердянськ. – 2015. – № 1(29). – С. 50-54.
3. Глібов Р.В. Конкуренція на ринку продовольчої продукції: проблеми та перспективи розвитку для України / Р.В. Глібов // ВІСНИК ЖДТУ. – 2008. – № 1 (43). – С. 152-156.
4. Ильина З.М. Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия : [учеб. пособ.] / З.М. Ильина, И.В. Мирочицкая. – Минск : БГЗУ, 2001. – 226 с.
5. Іртищева І.О. Обгрунтування концепції стратегічної програми в антикризисному управлінні / І.О. Іртищева, С.М. Мінакова // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 38-40.
6. Іртищева І.О. Стратегічне антикризове управління як основа підвищення конкурентоспроможності національної економіки / І.О. Іртищева, Т.В. Стройко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 146-149.
7. Карпенко Н.В. Господарські зв'язки в інфраструктурному комплексі продовольчого ринку України / Н.В. Карпенко // – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2004. – 122 с.
8. Кіт В.Г. Організація постачання сировини переробним підприємствам / В.Г. Кіт, О.Р. Сафін, С.М. Марич // Економіка АПК. – 2001. – № 9. – С. 100.
9. Лабунська-Шелест О.В. Адаптація регіонального продовольчого ринку до нових умов господарювання / О.В. Лабунська-Шелест // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 2. – Т. 1. – С. 47-49.
10. Stroiko T. Implementation of european quality standards as a factor of increasing of competitiveness in food industry of Ukraine / T. Stroiko, Y. Boiko // Економіст № 5. – 2014. – С. 36-38.

УДК 338

Арчибісова Д.С.
студентка
Національного університету кораблебудування
імені адмірала Макарова

СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В РЕГІОНІ

STATE, PROBLEMS AND PROSPECTS OF LOGISTICS SYSTEMS IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті детально проаналізований Південний регіон України у контексті стану логістичної системи, так як логістика для цього регіону є фундаментальною частиною розвитку. На основі аналізу було виділено існуючі проблеми та орієнтири вдосконалення транспортної системи задля стабілізації економічного стану держави та успішного проведення багатьох реформ.

Ключові слова: логістика, логістична система, економічний розвиток, регіональний розвиток.

АННОТАЦИЯ

В статье подробно проанализирован Южный регион Украины в контексте состояния логистической системы, так как логистика для этого региона является фундаментальной частью развития. На основе анализа было выделено существующие проблемы и ориентиры совершенствования транспортной системы для стабилизации экономического состояния государства и успешного проведения многих реформ.

Ключевые слова: логистика, логистическая система, экономическое развитие, региональное развитие.

ANNOTATION

The article detailed analyzed southern regions of Ukraine in the context of the state of the logistics system, as well as logistics for the region is a fundamental part of the development. The analysis was highlighted existing problems and improve the transport system of benchmarks to stabilize the economic situation of the state and the success of many reforms.

Keywords: logistics, logistic system, economic development, regional development.

Постановка проблеми. Останнім часом логістика, володіючи величезним стратегічним ресурсом, забезпечує сталий розвиток регіонів України. Удосконалення логістичної системи займає визначальне місце у стабілізації економіки, оскільки її існування пов'язане із продуктивними силами, ефективністю функціонування сфери матеріального виробництва і територіальним поділом праці. Стан розвитку логістики залежить від темпів модернізації і виступає детермінантом економічного зростання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми удосконалення управління логістичною діяльністю знайшли своє відображення у публікаціях таких вітчизняних та зарубіжних вчених: Б.А. Анікін, В.В. Брагінський, Н.М. Дащенко, Ю.В Чорток, А.О. Родимченко та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Після аналізу фахової літератури було виділено такі невирішені питання: не був проведений детальний аналіз стану логістики у регіоні; постанови розпорядчих органів несуть глобальний, а не локальний характер, і не є універсальними для всіх регіонів; немає чіткої стратегії удосконалення логістичної діяльності в умовах реформування.

Метою цього дослідження є детальний аналіз стану логістичної системи у регіоні, виділення на основі аналізу проблем розвитку регіональної логістики та шляхи подолання цих проблем.

Виклад основного матеріалу. Ринок логістичних послуг в Україні перебуває лише на стадії становлення. Вступ до СОТ (Світової організації торгівлі), отримання асоційованого членства у Європейському Союзі поклали початок формування логістичних систем у регіонах. Найбільший транзитний потенціал та найвигідніше географічне розташування має Південний регіон, який включає Одеську, Миколаївську та Херсонську області.

Проаналізуємо стан логістичної системи кожної з областей.

Миколаївська область є одним із важливих центрів національних та міжнародних транспортних зв'язків. Довжина автомобільних шляхів загального користування з твердим покриттям становить більш ніж 4,8 тис. км. Експлуатаційна довжина залізничних колій загального користування – 28,9 кв. км шляхів на 1 тис. кв. км території. Відправлення (перевезення) вантажів за видами транспорту за 2013 рік – залізничний – 3073,2 тис. т, річковий – 3,9 тис. т, автомобільний – 19469,2 тис. т. Відправлення (перевезення) пасажирів за видами транспорту загального користування за 2013 рік – залізничний – 2710,6 тис. пас., морський – 4,2 тис. пас., річковий – 200,8 тис. пас., автомобільний – 129565,8 тис. пас., авіаційний – 1,8 тис. пас., трамвайний – 26139,9 тис. пас., тролейбусний – 13537,3 тис. пас. [1].

В цілому вантажообіг в Одеській області за усіма видами транспорту у 2013 році склав 64,5 млн. ткм., що на 4,1% менше у порівнянні з 2012 роком. При цьому вантажообіг залізничного транспорту становив 60,3 млн. ткм., автомобільного транспорту – 1,7 млн. ткм., водного транспорту – 2,5 млн. ткм. Пасажирооборот за всіма видами транспорту у 2013 році становив 11520,1 млн. пас. км., що на 3,8% менше у порівнянні з 2012 роком. Основну частку у

пасажирообороті займає залізничний транспорт 64,8%, автомобільний – 28,8%, водний – 0,3%, авіаційний – має незначні показники, тролейбусний – 2,6%, трамвайний – 3,5%. Мережа автомобільних шляхів загального користування в області становить 8,3 тис. км, у тому числі державного значення – 776,5 км. Тверде покриття мають 8,1 тис. км (97,6%) доріг. Забезпеченість автомобільними дорогами на 1000 кв. м становить 248,8 км [1].

Позитивний фактор розташування транспортних коридорів Херсонської області: Євро-Азійського – 226 км, Чорноморського ЧЕС – 114 км. Технічні можливості морських портів області дозволяють перевантажувати до 4,5 млн. т вантажів на рік. За січень-квітень 2014р. підприємствами транспорту перевезено 2370,1 тис. т вантажів, що на 19,8% менше, ніж за січень–квітень 2013 р. Вантажообіг збільшився на 0,5% і становив 1807,5 млн. ткм. Збільшення вантажообігу відбулося на автомобільному транспорті (на 8,3%), залізничному (на 0,6%). Пасажирським транспортом перевезено 31763,5 тис. пасажирів, що на 8,4% менше, ніж за січень–квітень 2013р. Пасажирооборот зменшився на 8,3% і становив 836 млн. пас. км. Зменшення пасажирообороту відбулося на залізничному транспорті (на 17,9%), тролейбусному (на 16,7%), автомобільному (на 3,5%) [1].

Проаналізувавши стан регіональної логістичної системи, можна виділити ряд позитивних факторів, які сприяють стабільному розвитку транспортної системи України та забезпечують інтеграцію з іншими країнами:

1. Області є високорозвинутими індустріальними регіонами з багатогалузевою промисловістю.
2. Географічні умови розташування регіону сприятливі для інтенсивного високоефективного використання всіх транспортних мереж – автомобільних, залізничних та морських шляхів, а також авіаційного та трубопровідного транспорту.
3. Ринки збуту продукції розташовані переважно в незначній відстані від об'єктів виробництва (споживачі як всередині держави, так і країни СНГ, Європи).
4. Висококваліфікована робоча сила регіонів та високий потенціал трудових ресурсів.
5. Наявність у регіоні конкурентоспроможних лідерів у сфері модернізації основних морських фондів (ТОВ СП «НІБУЛОН» та його судно-ремонтний-суднобудівний завод, Одеський та Херсонський морські порти та ін.).

Але, незважаючи на високий ресурсний, технічний та трудовий потенціал, існують деякі перепони на шляху економічного розвитку регіону, а саме:

1. Спільною проблемою областей є серйозне недофінансування місцевої інфраструктури (наприклад, у регіонах через брак коштів автомобільні дороги знаходяться у вкрай незадовільному стані, морально та фізично зношена матеріально-технічна база «Уркзалазниці» та моських портів).
2. Щодо Херсонської області, то тут є проблема завершення резонансного незавершеного будівництва Транспортного переходу Таврійський-ХБК, вирішення проблеми стикування морського і залізничного транспорту (будівництво залізниці у Скадовський морпорт, недобросовісна конкуренція одеських портів з херсонськими через політику тарифів на залізничні перевезення; будівництво дніпровського річкового флоту і терміналів і річкових портів, пристаней на території області) [1].

Зважаючи на переваги та недоліки стану Південного регіону, перспективи

Рис. 1. Схема розвитку транспортного комплексу України [3]

та загрози формування логістичних систем, доцільно виокремити основні орієнтири розвитку:

1. Створення регіональних стратегій розвитку логістичних систем, що забезпечують ефективне використання потенціалу регіону.

Загальна схема розвитку транспортного комплексу України зображена на рис. 1.

Для ефективної діяльності регіонів все ширше використовуються логістичні стратегії, що відображають нові підходи в управлінні та моделюванні логістичних процесів. Ці стратегії допомагають удосконалити використання потенціалу розвитку певної області, налагодити механізм управління матеріальними, транспортними, інформаційними потоками та забезпечити ефективну взаємодію з іншими регіональними системами [2].

Загальний процес розробки логістичної стратегії для регіону в цілому може проводитися в декілька етапів [2]:

1) стратегічний аналіз та оцінка розвитку логістичної системи регіону(здійснюється вибір цілей та місії логістичної стратегії, проводиться внутрішній та зовнішній стратегічний аналіз);

2) визначення критеріїв, за якими буде оцінюватися регіональна логістична система (передбачає виділення критеріїв оцінки розвитку регіональної логістичної системи за напрямами: оцінка рівня логістизації економіки регіону та оцінка логістичного рівня потенціалу регіону);

3) вибір та проектування моделі логістичної стратегії регіону;

4) реалізація стратегії;

5) контроль за реалізацією логістичної стратегії (контроль за її реалізацією, що допомагає оцінити рівень виробництва продукції, надання послуг, забезпечення постачальниками та наявності каналів збуту).

Формування регіональної логістичної стратегії – це комплексний, збалансований, впорядкований та інтегрований механізм, що полягає в управлінні логістичними потоками, покращенні рівня обслуговування та взаємовідносин виробників та споживачів продукції або послуг з метою забезпечення конкурентоспроможного та стійкого розвитку регіонів [2].

2. Вирішення питання днопоглиблювальних робіт за рахунок державних та приватних інвестицій, що покладе початок оновленню річковому транспорту та морському вантажообігу.

Реалізація проекту «Поліпшення судноплавних умов водних шляхів р. Південний Буг від м. Вознесенськ до м. Миколаїв» дозволить відновити судноплавство річкою Південний Буг на довжині 102,2 км між автодорожніми Варварівським та Вознесенським мостами (м. Миколаїв) [4].

Вже з 22 жовтня 2015 року компанія «НІБУЛОН» власними силами почала днопоглиблювальні роботи на річці Південний Буг з села Сапетня Миколаївського району.

Фінансування відбуватиметься за рахунок ТОВ СП «Нібулон», яке готове за власний кошт і із залученням власного обладнання, вирішити проблему за 2015-2018 рр, але за умови, що держава поверне йому витрати в обумовлений термін до 5 років.

3. Активне та значне фінансування у ремонт автомобільних доріг, мостів, припортових авіаційних та морських територій за сприяння іноземних інвестицій. Будівництво окремих автобанів для вантажних автомобілів.

11 липня Кабінет Міністрів України затвердив техніко-економічне обґрунтування будівництва нового мостового переходу через річку Південний Буг у м. Миколаєві. Про це вже видана відповідна постанова КМУ № 511 від 12 липня 2013 року. Окрім спорудження мостового переходу із пропускною спроможністю до 34 тис. одиниць транспорту на добу, передбачає також будівництво об'їзної дороги 1-ї категорії, ширина якої становитиме близько 28 м. Як зазначено в техніко-економічному обґрунтуванні проекту, загальна вартість об'єкту оцінюються в 3,5 млрд. грн. та термін реалізації складає майже 5 років [5].

4. Орієнтація замовлень на комерційне та приватне кораблебудування, відхід від військового суднобудування, оновлення основних фондів, повна заміна матеріально-технічного оснащення за рахунок іноземних інвестицій.

Українські судновласники не в змозі замовляти судна на наших заводах через їх високу вартість. Основною проблемою залишаються витрати на утримання соціальної інфраструктури підприємств, а також надто високі кредитні ставки. Рентабельність галузі вкрай мала. Залишається дуже складною система фінансування підприємств галузі. Українське суднобудування відстає в розвитку виробництва необхідного суднового обладнання. Проте є можливість для проведення ремонтних робіт та невеликих поштучних замовлень на будівництво кораблів. Для вдосконалення розвитку галузі розробляється національна програма суднобудування.

5. Максимальне використання іноземного досвіду, насамперед досвіду країн Європи, для покращення стану інфраструктури у регіоні, інтеграції транспортних зв'язків із країнами ЄС та наближення норм та правил експлуатації основних засобів логістичної системи.

Наразі виникає необхідність виявлення механізмів європейської транспортно-логістичної інтеграції та функціонування інтегрованої пан'європейської транспортно-логістичної системи, наукового обґрунтування і розробки шляхів інтеграції в неї України та розбудови, з урахуванням досвіду країн ЄС, ефективної національної ТЛС. Це сприятиме реалізації зовнішньоторговельних зв'язків України, її територіальному розвитку, залученню транзиту та збільшенню обсягів валютних надходжень, оптимізації товаропотоків, інтенсифікації господарських зв'язків з ЄС [3].

Вступ України до міжнародних транспортних організацій і структур, ратифікація низки міжнародних угод, конвенцій та інших документів з питань організації транспортних систем і перевезень стали першими кроками, з яких почалася інтеграція українського транспортно-дорожнього комплексу в Європейську транспортну систему.

Структура транспортно-логістичної системи України має складатися з п'яти рівнів логістичної взаємодії [3]:

• взаємодія об'єктів транспортно-логістичної інфраструктури (термінальні та вантажні комплекси, складські господарства, підприємства різних видів транспорту та транспортно-логістичного сервісу тощо);

• транспортно-логістичні центри місцевого, регіонального та міжнародного призначення;

• регіональні транспортно-логістичні системи;

• транспортно-логістичні кластери;

• інтегрована транспортно-логістична система України (підсистема економічної системи країни та міжнародних транспортно-логістичних систем).

Висновки. Проведений регіональний аналіз відображає комплексну характеристику стану логістичної системи. Таким чином, ретельний аналіз дав змогу отримати певні недоліки цієї системи та зробити певні шляхи щодо удосконалення моделі управління логістикою у регіоні.

Можна зробити висновок, що кожен регіон має свої переваги і недоліки у структурі логістики, але також у них є чимало спільного. Наприклад, у ході аналізу було виявлено, що незадовільний стан автомобільних доріг та високий моральний знос матеріально-технічної бази притаманний для всіх областей.

Отже, для вирішення цих та інших проблем були запропоновані основні шляхи подолання бар'єрів розвитку логістичної системи у регіоні. Основними є розробка місцевих стратегій розвитку та інтеграція транспортного комплексу України до загальноєвропейської та світової транспортної системи.

Нинішні умови формування та становлення транспортної галузі сприяють інвестиційному клімату, оновленню та модернізації основних фондів, стабілізації економіки держави. Удосконалення логістичної діяльності є дуже важливою складовою для регіонального розвитку сьогодення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Стан та перспективи розвитку інфраструктури регіонів України. Дослідження Київ. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.fes.kiev.ua/new/wb/media/InfrASTRUKTURA.pdf
2. Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Маркетинг інновацій і інновацій у маркетингу» (м. Суми, 27-29 вересня 2012 р.)/ Сумський регіональний центр інтелектуального розвитку Українська асоціація маркетингу. – м. Суми, 2012. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://essuir.sumdu.edu.ua/bitstream/123456789/29091/1/Rodymchenko.pdf
3. Брагінський В.В. Розвиток транспортно-логістичної системи як форма реалізації транзитного потенціалу України [Електронний ресурс]. – http://www.academy.gov.ua/ej/ej14/txts/Braginskiy.pdf
4. Офіційний сайт компанії «Нібулон» [Електронний ресурс]. – http://www.nibulon.com/data/investiciina-diyalnist/dlya-investoriv/informaciya-dlya-steikxolderiv-kompanii2.html
5. Офіційний сайт Миколаївська обласна державна адміністрація/Про будівництво мостового переходу через річку Південний Буг [Електронний ресурс]. – http://www.mykolayiv-oda.gov.ua/ru/news/?id=4406
6. План відновлення України. Стратегічний документ 2015-2017. Робоча версія. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://reforms.in.ua/Content/download/Strategic_doc_final%202015-2017.pdf
7. Дащенко Н.М. Розвиток логістичних центрів на сучасному етапі / Електронний варіант [http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Upsal/2009_6/09 dnmcps.pdf]
8. Чорток, Ю.В. Формування регіональних логістичних систем в Україні [Текст] / Ю.В. Чорток, А.В. Євдокимов, А.О. Родимченко // Економічний простір: збірник наукових праць. – № 62. – Дніпропетровськ: ПДАБА, 2012. – С. 79-84.
9. Іртищева І.О. Види, цілі і процес формування програми змін в логістичній системі / І.О. Іртищева, С.М. Мінакова // Актуальні проблеми економіки. – 2015. – № 3. – С. 155-161.
10. Іртищева І.О. Структура транспортно-логістичної системи України / І.О. Іртищева, С.М. Мінакова, О.А. Христенко // Глобальні та національні проблеми економіки. – 2015. – № 4. – С. 146-149.

УДК 338.24+332.14(477)

Варцаба В.І.
кандидат економічних наук, доцент,
завідувач кафедрою фінансів і банківської справи
Ужгородського національного університету

ВЕРИФІКАЦІЇ МОЖЛИВОСТЕЙ ГАРМОНІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ТА ІНТЕРЕСІВ УЧАСНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ

VERIFICATION OF OPPORTUNITIES OF HARMONIZATION OF PURPOSES AND INTEREST OF PARTICIPANTS OF THE REGIONAL SOCIAL-ECONOMIC DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено верифікацію можливості удосконалення системи, технологій, процедур та інструментів управління соціально-економічним розвитком регіонів на засадах гармонізації цілей та інтересів учасників цього процесу. Запропоновано етапи розроблення програми і процесу верифікації. Розроблено рекомендації для підсистеми регіонального менеджменту, які спрямовані на удосконалення процесів усвідомленого переорієнтовування людських ресурсів всіх без винятку стейкхолдерів регіональних суспільних систем.

Ключові слова: гармонізація, регіональний менеджмент, соціально-економічний розвиток, регіональні суспільні системи, стейкхолдери.

АННОТАЦИЯ

В статье осуществлена верификация возможности усовершенствования системы, технологии, процедур и инструментов управления социально-экономическим развитием регионов на основе гармонизации целей и интересов участников этого процесса. Предложены этапы разработки программы и процесса верификации. Разработаны рекомендации для подсистемы регионального менеджмента, направленные на совершенствование процессов осознанного переориентирования человеческих ресурсов всех без исключения стейкхолдеров региональных общественных систем.

Ключевые слова: гармонизация, региональный менеджмент, социально-экономическое развитие, региональные общественные системы, стейкхолдеры.

ANNOTATION

In the article the verification of the opportunities of improvement of system, technologies, procedures and management tools of the social-economic development of regions which are based on the harmonization of objectives and interests of stakeholders are conducted. A stage program of development and process verification is conducted in this study. The recommendations to regional management subsystem that are aimed at improving the human resources are developed/

Keywords: harmonization, regional management, socio-economic development, regional public system stakeholders

Постановка проблеми. Суттєві динамічні, багатовекторні і важкопрогнозовані зміни в зовнішньому оточенні нашої держави та її регіональних утворень формують у соціуму потребу та мотивують пошук і використання нових, адекватних цим змінам методів управління з метою забезпечення адекватних відповідей викликам, генерованим цим оточенням.

Аналіз досвіду країн пострадянського простору, які успішно наздоганяли в своєму розвитку демократичні держави з сучасною ринковою економікою, беззаперечно свідчить, що тим країнам, які знаходяться на цьому шляху, в першу чергу необхідна навіть не модернізація, а кардинальна модифікація процесів та процедур управління і менеджменту (в т. ч. регіональними складовими) в напрямку забезпечення їх ефективності, прозорості, зрозумілості і доступності для громадянського суспільства. Виходячи з цього, стає доцільним виконати аналіз уже набутого на рівні областей і міст України досвіду використання технології стратегічного планування і управління соціально-економічним розвитком регіональних соціально-економічних систем та їх підсистем з метою ідентифікації можливостей їх удосконалення, а також інноватизації методів, моделей, технологій та інструментів гармонізованого менеджменту. В зв'язку з чим виникає необхідність ідентифікації найбільш важливих потреб і шляхів удосконалення процесів і процедур стратегічного планування і управління регіонами на основі гармонізації цілей та інтересів учасників функціонування їх господарських комплексів, а також відповіді на традиційне питання: «Що робити?».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання теорії і практики управління регіональним розвитком та різноманітні аспекти адаптації і використання світового досвіду регіонального управління в Україні розглядались і опрацьовувались в дослідженнях Е. Алаєва, О. Амосова, О. Байдалової, В. Бутова, Б. Буркінського, В. Воротіна, О. Грінберга, Б. Герасимова, Г. Гутмана, М. Долішнього, В. Ігнатова, В. Керецмана, Ф. Кожуріна, М. Комарова, В. Котилка, О. Крайник, В. Лексіна, М. Лендєл, С. Максименка, М. Медведєва, О. Осауленка, І. Райніна, С. Романюка, В. Симоненка, Д. Стеченка, О. Топчієва, С. Харчикова, В. Ходачека, Ю. Чернецького, О. Чистобаєва, О. Швецова, Б. Штульберга та багатьох інших.

Проте станом на сьогодні малодослідженим залишається вивчення питання можливостей гармонізації цілей та інтересів учасників соціально-економічного розвитку регіонів.

Мета статті полягає у визначенні пріоритетів і завдань верифікації технології, процедур та інструментів гармонізації цілей та інтересів учасників соціально-економічного розвитку регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Існуючі проблеми з якістю управління наці-

ональним господарством України, соціально-економічним розвитком її регіонів обумовлені тривалим і неналежно керованим перехідним періодом в'ялого реформування і децентралізації державного управління та місцевого самоврядування, недостатнім досвідом практичного використання сучасних управлінських технологій та інструментів в практичному управлінні як державними службовцями і працівниками органів місцевого самоврядування, так і управлінським корпусом більшості суб'єктів господарської діяльності, дезінтегрованністю ресурсів, цілей та інтересів ключових гравців регіональних і національної економік.

Отже, вимагають верифікації можливості удосконалення системи, технологій, процедур та інструментів управління соціально-економічним розвитком регіонів на засадах гармонізації цілей та інтересів учасників цього процесу.

Передусім необхідним є розроблення програми і процесу верифікації можливостей управління регіональним розвитком. Автор вважає за необхідне виділити з цією метою кілька етапів.

Етап 1. Впровадження в практичну діяльність органів регіонального управління і менеджменту окремих елементів моделей, рекомендацій, технології, процедур та інструментів гармонізації цілей та інтересів агентів ринкових стосунків через:

– розроблення, розповсюдження і реалізацію в регіональному управлінському середовищі навчальних програм, орієнтованих на оволодіння людськими ресурсами ідеологією гармонізованого управління і менеджменту та специфікою управління процесами і процедурами гармонізації цілей та інтересів суб'єктів всіх видів діяльності в рамках регіону на основі управлінської технологічної тріади «сінтелектика – синергія – синархія»;

– формування рекомендацій і внесення пропозицій органам державного управління, місцевого самоврядування щодо управління процесами та процедурами розробки стратегічних документів розвитку регіону з максимальним залученням представників регіональних стейкхолдерів (суспільство, влада, бізнес, наука). Внесення в стратегічні документи регіонального розвитку позицій, необхідних для поступового нарощування в регіональному середовищі інтеграційних процесів суб'єктів управлінської, ділової, наукової і соціальної активності як основи майбутньої інтенсифікації використання інтелектуального потенціалу людських ресурсів регіону на основі поступового і поелементного запровадження в практичне управління регіональним розвитком технологічної тріади «сінтелектика (спільне мислення) – синергія (спільна дія) – синархія» (спільне управління) [1, с. 97–105].

Етап 2. Науковий супровід і забезпечення використання елементів моделей, рекомендацій, технології, процедур та інструментів гармонізації цілей та інтересів суб'єктів – контрагентів регіональної економіки.

Етап 3. Моніторинг, фіксація, аналіз, оцінка та інтерпретація наслідків і результатів.

Реалізація передбачених етапів впровадження технології гармонізованого менеджменту в практику управління регіональним економічним розвитком реальних регіональних суспільних систем і отримані внаслідок цього результати повинні продемонструвати певні зміни як у функціонуванні множини суб'єктів управління системи регіонального менеджменту, так і в досягненні підпорядкованими їм підсистемами – об'єктами управління встановлених цілей та задоволенні інтересів.

Критично важливою умовою впровадження в практику реального управління розвитком регіонів інноваційних технологій інтеграції і гармонізації цілей та інтересів органів державної влади, місцевого самоврядування, бізнесу, науки і громадських організацій автор вважає умову випереджаючої розробки і реалізації навчальних програм для забезпечення масового оволодіння ідеологією і технологією гармонізованого управління та менеджменту людськими ресурсами:

– кадрового наповнення органів державного управління і місцевого самоврядування;

– корпусу функціонерів систем управління і менеджменту діяльністю суб'єктів господарської, наукової, культурної і громадської діяльності;

– всіх інших (по можливості) складових населення регіональної суспільної системи, які під впливом суб'єктів управління долучаються до процесів планування і управління.

Якщо використати запропоновану в [3, с. 39] інтерпретацію поділу РСС на депресивні, самодостатні та інноваційні (в залежності від розподілу їх людських ресурсів між стратами реальних, фіктивних і деструктивних продуктивних сил регіону), то слід визнати, що неперервне навчання і розвиток людських ресурсів всіх без винятку підсистем регіональної і в першу чергу їх управлінської складової виступають необхідною умовою формування і використання функціонерами-управлінцями інноваційних технологій стратегічного управління і менеджменту, спрямованих на позитивний перерозподіл всіх видів продуктивних сил системи. Адже, на загальну думку більшості експертів, «...ефективність стратегічного управління базується в першу чергу на інтелектуалізації праці...» – чинника, який «...сприяє зародженню й упровадженню нових ідей та розробок, якісно підвищує продуктивність» [3], що вимагає постійного інтелектуального зростання тих, кому доводиться приймати і реалізовувати стратегічні рішення – функціонерів органів регіонального управління і менеджменту.

З цих позицій доцільно звернутись до розробки практичних рекомендацій щодо основних методів та інструментів залучення в процеси

управління регіональним розвитком більшості людських ресурсів регіону, тим чи іншим чином розподілених між основними групами впливу і перебуваючих під впливом відповідних регіональних еліт.

Позитивні наслідки соціально-економічного розвитку регіональних суспільних систем є, без сумніву, необхідною умовою загального руху держави Україна в напрямку досягнення повноцінного членства в Європейському Союзі – головної цілі, передбаченої документом «Стратегія сталого розвитку «Україна 2020» – документом, яким на загальнодержавному рівні визначені мета, вектори руху, дорожня карта, пріоритети розвитку України та її виходу на провідні позиції в світі [4].

Виходячи з цього, передбачені в стратегії «Україна-2020» до виконання 62 реформи і програми розвитку вимагають зі сторони органів регіонального управління і менеджменту відповідної реакції як у вигляді адаптації розроблених та затверджених дещо раніше регіональних «Стратегій-2020», так і в процесах та процедурах реалізації останніх.

При цьому слід звернути увагу на той факт, що стратегією «Україна-2020» головною передумовою її реалізації названо «...суспільний договір між владою, бізнесом та громадянським суспільством, де кожна сторона має свою зону відповідальності», а сформульована в Розділі 5 цього документа «Засоби реалізації стратегії (суспільний договір)» відповідальність влади за виконання обов'язку «...забезпечити баланс інтересів між громадянським суспільством, державою і бізнесом» є, по суті, нічим іншим, як певним узагальненням, квінтесенцією модифікованої моделі взаємодії ключових гравців будь-якої соціально-економічної системи на шляху досягнення сформульованого завдання з «гармонізації цілей та інтересів» за відсутністю такої складової, як «наука». Проте ця відсутність зовсім не суперечить основній ідеї модифікованої моделі, оскільки складова «наука» може бути інтерпретована як необхідний елемент і громадянського суспільства, і влади, і бізнесу, а її виділення в окрему складову пояснюється бажанням наголосити на її важливій ролі та доцільності використання напрацювань, здобутків і рекомендацій останньої саме в соціальному управлінні [5].

Отже, очевидно, що коли влада на загальнодержавному рівні усвідомлено наголосила на необхідності забезпечення «балансу інтересів», то цілком логічним кроком органів управління і менеджменту на регіональному та місцевому рівнях повинно стати продовження пошуку і реалізації такого балансу інтересів між всіма учасниками життєдіяльності та соціально-економічного розвитку в регіоні. Саме за такої умови «територіальні громади самостійно вирішуватимуть питання місцевого значення, свого добробуту і нестимуть відповідальність за розвиток всієї країни», а «...Україна разом із Світовим банком розробить показник добробуту громадян, визначиться з його цільовим значенням та проводитиме моніторинг змін такого показника» [4].

Однак при цьому постає питання необхідності й доцільності ідентифікації, розробки і реалізації необхідних для повномасштабного впровадження розроблених моделей, критеріїв і рекомендацій щодо залучення людських ресурсів до процесів практичного управління не тільки під час розробки регіональних і загальнодержавних стратегій, а й поточного управління та менеджменту процесами реалізації останніх.

Ґрунтуючись на тезі, що досягнутий регіоном рівень економіки добробуту його населення визначатиметься особливостями діючих в регіоні стейкхолдерів, новими правилами їх взаємодії і механізмами забезпечення дотримання цих правил, слід вказати, що останні, в свою чергу, залежать від системи цінностей людських ресурсів стейкхолдерів регіональної спільноти та ментальності їх еліт.

Звідси цілком очевидним є факт, що для суттєвих змін напрямку руху і результатів розвитку будь-якої регіональної суспільної системи до економіки добробуту і процвітання необхідно усвідомлено змінювати наступні три складові характеристики регіональної спільноти людей:

– культуру та цінності людських ресурсів (в першу чергу еліт регіональних груп впливу);

– правила та інститути як форми організації співжиття в умовах гармонізованого управління і менеджменту;

– управлінців – адміністраторів співжиття на засадах гармонізованого управління і менеджменту.

Отже, зміни в рівні економічного добробуту регіону і поступового руху останнього з позицій деградації і депресивності в напрямку самодостатності і процвітання в пріоритетному порядку вимагають випереджаючих змін в моделі поведінки еліт його ключових груп впливу та населення регіону.

Однак ціннісні зміни у свідомості як еліт, так і простого населення не можуть відбутися протягом короткого часу. В зв'язку з цим ціннісні та обумовлені ними економічні і технологічні перетворення в суспільстві набагато швидше можуть бути реалізовані через випереджаючі зміни в поведінці регіональних еліт та інститутів через встановлення і неухильне дотримання нових «правил гри» – співпрацю всіх стейкхолдерів на засадах гармонізації їх цілей та інтересів.

Висновки. В процесі спільної життєдіяльності таких учасників процесів стратегічного соціально-економічного розвитку, як влада, наука, бізнес і громадські організації, організаційна, ментальна і навіть професійна готовність людських ресурсів органів регіонального управління і менеджменту, всіх ключових

гравців цих регіональних суспільних систем ще недостатньо готові до сприйняття та ефективного використання управлінської ЗС-технології гармонізації цілей та інтересів учасників, для якої характерною є унікальна перевага колективного розв'язання проблем шляхом знаходження спільної думки групами людей із вкрай відмінними поглядами.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Варцаба В.І. Теоретичні аспекти інноватизації управління розвитком регіональних суспільних систем на основі комплексу феноменів «сінтелектика – синергія – синархія» / В.І. Варцаба // Бізнес Інформ. – 2015. – № 9. – 438 с.
2. Петренко В.П. Інтелектуальні ресурси соціально-економічних систем: аспекти інноваційного управління : [монографія] / В.П. Петренко. – Івано-Франківськ : ПП Курилюк В.Д., 2009. – 196 с.
3. Кушлик О.Ю. Особливості трансформації інтелекту в економічні результати в управлінні стратегічним потенціалом підприємств / О.Ю. Кушлик, М.Д. Петрина // Економіка і регіон. ПолтНТУ. – 2012. – № 4(35). – С. 111–115.
4. Стратегія сталого розвитку «Україна-2020» : Указ Президента України від 12 січня 2015 р. № 5/2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/5/2015.
5. Трансформаційні процеси економічної системи в умовах сучасних викликів : [монографія] / За заг. ред. д. е. н., проф. В.І. Гринчуцького. – Тернопіль : Крок, 2014. – 544 с.

УДК 65.012.34:656(477)

Войт С.М.
доктор економічних наук,
Виробниче об'єднання
«Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова»

Завгородній К.В.
Виробниче об'єднання
«Південний машинобудівний завод імені О.М. Макарова»

СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

STRATEGIC GUIDELINES OF TRANSPORT INFRASTRUCTURE LOGISTICS UKRAINE AND REGIONS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено стратегічні орієнтири розвитку транспортно-логістичної інфраструктури та її регіонів. Розглянуто проблеми розвитку транспортної логістики, світові та національні тенденції.

Ключові слова: транспортна логістики, транспортно-логістична інфраструктура.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены стратегические ориентиры развития транспортно-логистической инфраструктуры и ее регионов. Рассмотрены проблемы развития транспортной логистики, мировые и национальные тенденции.

Ключевые слова: транспортная логистики, транспортно-логистическая инфраструктура.

ANNOTATION

The article highlights the strategic goals of transport and logistics infrastructure and its regions. The problems of transport logistics, global and national trends.

Keywords: transport logistics, transport and logistics infrastructure.

Постановка проблеми. Транспортна логістика є найбільш ефективним, ринково орієнтованим механізмом реалізації економічних перетворень і виступає у світовій системі руху товарів як спосіб планування, формування й розвитку переміщення матеріальних потоків з мінімальними часовими й фінансовими витратами. Будучи каталізатором економічного розвитку, логістика володіє найбільшим теоретико-прикладним інструментарієм формування інтегрованих транспортно-логістичних систем, охоплюючи окремі сфери підприємництва, а також цілі країни й регіони.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичні та практичні аспекти функціонування та розвитку логістичної транспортної системи в мінливих умовах розглянуті в роботах вчених, таких як Бакаєв О.О., Іртищева І.О., Писаренко В.В., Савіна Н.Б., Собкевич О.В. Питанням розвитку портів, зміни їх функцій, диверсифікації діяльності та оптимізації роботи присвячено безліч робіт вітчизняних вчених, серед яких хотілося б виділити роботи Прімачева Н.Т., Чекаловца В.Г., Колодіна А.Л., Віннікова В.В.

Постанова завдання. Метою статті є висвітлення стратегічних орієнтирів розвитку транспортно-логістичної інфраструктури та її регіонів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Глобалізація ринків сировинних матеріалів та ринків збуту готової продукції визначають характер та обсяги вантажопотоків, які реалізуються при синхронізованої роботі різних видів транспорту, а також просторову концентрацію транспортно-складських комплексів, зорієнтованих на мінімізацію витрат, пов'язаних із транспортуванням та зберіганням матеріальних ресурсів. Існуюча світова практика ведення бізнесу характеризується високим рівнем інтеграції та організації бізнес-процесів, пов'язаних з обслуговуванням вантажного потоку, між усіма ланками транспортно-логістичного ланцюга за логістичними принципами «від дверей до дверей», «точно в строк» та «оптимальні витрати». Вступ України до Світової організації торгівлі обумовив необхідність модернізації всієї транспортної галузі країни для її подальшої інтеграції до міжнародних транспортно-логістичних систем.

Розвиток світової логістичній індустрії характеризується наступними тенденціями: посилення впливу глобальних транспортно-логістичних компаній (близько 35% ринку доводиться на 30 найбільших компаній); консолідація ринку, що продовжується, перш за все, за рахунок міжнародного злиття і придбань і виходу на нові географічні ринки; подальше ускладнення логістичних рішень шляхом усе більш широкого впровадження IT-технологій.

У цілому досвід світової логістичної індустрії показує, що це вигідний бізнес. Ефекти реалізації транспортно-логістичного потенціалу полягають в наступному: зниження долі сукупних народногосподарських витрат на просування вантажів і товарів в структурі ВВП на 5-10%; зниження рівня інфляції за рахунок зниження логістичних витрат; підвищення інвестиційної привабливості проектів по розміщенню виробництв; якісне підвищення ефективності функціонування споживчих ринків, підвищення доступності товарів за рахунок зниження споживчих цін, підвищення якості і рівня життя населення; підвищення конкурентоспроможності економіки

через створення ефективного сучасного логістичного механізму, який з мінімальними витратами забезпечить в масштабах економіки країни.

Як свідчить світовий досвід, найбільш ефективний напрямок розвитку транспортного сектору України може бути реалізований шляхом формування транспортно-логістичної системи країни, яка забезпечує взаємодію всіх учасників транспортно-розподільчого процесу в організаційно-економічному, технічному, технологічному та інформаційному аспектах під час руху вантажних потоків кінцевому споживачу, а також дозволяє зайняти конкурентоспроможні позиції на міжнародних ринках транспортно-логістичних послуг.

Дослідження проблем розвитку транспортно-логістичної системи України та її регіонів показало, що основними загрозами економічній безпеці в транспортній сфері є: втрата конкурентоспроможності перевізників через старіння рухомого складу, високу собівартість перевезень, великі ставки податків; витіснення вітчизняних перевізників іноземними; критично низький рівень перевезень, насамперед, в авіаційному, морському, річковому транспорті; невідповідність між високими темпами зростання автомобільного транспорту та розвитком автомобільних доріг; відсталість транспортної мережі; дискримінаційна політика інших держав щодо вітчизняних перевізників; втрата ринку авіаперевезень через брак сучасних літаків. Ці фактори призводять до втрати позицій на світовому ринку перевезень, руйнування висококваліфікованих колективів транспортників та втрати їх кваліфікації тощо. Втрата вітчизняним транспортом ринків перевезень може призвести до того, що транспортною мережею України користуватимуться переважно іноземні транспортні компанії.

Дослідження стану розвитку транспортно-логістичної інфраструктури України та її регіонів показало, що в транспортній системі, у виконані нею транзитної ролі, важливе значення мають усі основні складові її транспортного комплексу: автомобільний, залізничний, трубопровідний, водний та повітряний види транспорту. Міждержавний транзит через територію України – це великий, але досі нереалізований національний ресурс. Поряд з підвищеною швидкістю доставки, перевагою транзиту через територію регіону є те, що для його здійснення немає необхідності будувати у великому обсязі нові магістралі, транспортні прикордонні переходи та термінали. Існуючі комунікації зберігають достатній запас пропускної спроможності. Фактично регіон вже має працюючу, хоча й не на повну потужність, систему транзитних коридорів. Першочерговим завданням для нарощування обсягів транзиту через територію України є забезпечення належних управління та організації цих процесів.

Оцінка розвитку транспортної системи дозволила виявити основні проблеми функціонування транспорту: різкий спад попиту на вантажні та пасажирські перевезення, багаторазове збільшення цін на матеріальні ресурси, що негативно вплинуло на рівень реальних доходів підприємств; низька конкурентоспроможність транспорту, у тому числі відсутністю бюджетного фінансування; недостатня ефективність функціонування транспорту внаслідок порушень пропорцій, викликаних спадом перевезень, між рівним основних виробничих фондів, експлуатаційним персоналом і обсягами виконаної роботи; недосконалість нормативно-правового забезпечення діяльності.

З метою недопущення транзитної ізоляції України та забезпечення ефективного функціонування її транспортної системи необхідно виконати ряд завдань із розвитку транспортно-дорожнього комплексу України, які спрямовані на: оновлення і модернізацію основних фондів, насамперед рухомого складу, розвиток систем телекомунікації; розвиток мережі міжнародних транспортних коридорів; поліпшення інвестиційного клімату; розвиток швидкісного залізничного сполучення; перехід на ресурсозберігаючі технології; впровадження нових технологій перевізного процесу; створення гнучкої системи регулювання транспортних тарифів; уніфікацію національної нормативно-правової бази вітчизняного транспорту і транспортної діяльності в Україні у відповідності з міжнародно-правовими нормами; впровадження комбінованих перевезень, інформаційних та логістичних технологій; забезпечення постійного зростання показників якості транспортного обслуговування населення та ефективності використання рухомого складу; суттєве поліпшення експлуатаційного стану автодоріг та штучних споруд, будівництво нових автомагістралей та ін.

В наш час, в Україні активно розвиваються 3PL і 4PL операційна діяльність. Все більше уваги приділяється передачі на аутсорсинг логістичних функцій торгівельних і промислових підприємств з вхідного, вихідного, а у ряді випадків і з внутрішньовиробничого транспортування, складського зберігання і управління запасами. Логістичні компанії починають розвертати проектну діяльність. Вже мало надавати просто послуги, а потрібні комплексні підходи до вирішення завдань і проблем клієнтів. Необхідно вміти виявляти їх потреби, формулювати завдання розвитку їх бізнесу, чітко розставляти пріоритети, грамотно і поетапно просуватися в рамках проекту. Клієнтів слід розглядати як партнерів, а партнерські стосунки збудувати так, щоб в цьому союзі обидві сторони могли б заробити більше грошей.

Найбільш перспективним сегментом ринку транспортно-логістичних послуг для Україні може стати ринок термінової доставки до призначеного часу (just-in-time delivery). Цей сегмент активно розвивається у всьому світі: при такій організації послуг виробляється найбільша додана вартість. Прискорення доставки вантажів може бути забезпечене лише погодже-

ною взаємодією всіх учасників ланцюгів постачань вантажів: транспортних вузлів, станцій, портів, залізниці, терміналів і митних органів. Це дозволить створити транспортно-логістичну галузь, що включає: мультимодальний транспорт, сучасні термінали, експедицію вантажів, формування ефективних транспортних маршрутів руху, вантажів, що дозволяють здійснити комбіноване переміщення, сучасне управління логістичних ланцюгів руху товару.

Завдяки розвитку транспортно-логістичного сервісу істотно збільшиться можливість для розширення комерційної ініціативи, зросте коло підприємств, що обслуговуються, обсяги їх діяльності й підвищиться рентабельність оптових посередників. Нові логістичні послуги не тільки значно збільшують загальний спектр послуг, що надаються, а також збагачують їх асортименти, підвищують зацікавленість замовників і сприяють поглибленню спеціалізації оптових посередників, розвитку прогресивних форм обслуговування.

Подальший розвиток українського ринку транспортно-логістичних послуг, зміна конкурентних умов на ринку безпосередньо залежатимуть від об'ємів інвестицій в галузь. Проте ключовими чинниками зростання ринку вантажоперевезень і попиту на логістичні послуги залишатимуться динаміка промислового виробництва і торгівлі, а також збільшення об'ємів зовнішньоторговельних операцій.

Важливою при розбудові транспортно-логістичної інфраструктури є державна підтримка. Форми й методи участі державних органів управління в розвитку логістичних систем інтегрованої організації руху товарів, крім розробки й узгодження індикативних схем товаропотоків, могли б полягати в наступному:

– розробка заходів щодо створення в оптово-посредницькому ланцюгові спільних із клієнтурою структур дія маневреної організації руху товарів;

– розробка заходів щодо кооперуванню транспортних терміналів зі складськими підприємствами комерційно-посередницьких організацій на основі сполучення їхніх функцій короткочасного й довгострокового складування продукції;

– розробка методичних рекомендацій з координації руху товарів у регіональному масштабі й визначенню її ефективності;

– розробка зразкових договорів на участь зацікавлених сторін у раціональній організації руху товарів через незалежні склади у тому числі, різної галузевої приналежності;

– участь у договірних відносинах із приводу руху товарів через місця складування органів виконавчої влади як організатор і координатор товаропотоків;

– економічне стимулювання активних учасників раціоналізації товаропотоків за рахунок економії інвестиційних видатків місцевих бюджетів на розвиток транспортних терміналів або інших складських об'єктів регіонального значення;

– участь у формуванні цін на послуги, що надаються.

Висновки. Входженню України у світове співтовариство як рівноправного партнера буде сприяти розвиток взаємодії суб'єктів транспортно-логістичної інфраструктури і створення регіональних транспортно-логістичних систем, їх подальша інтеграція з загальнодержавними й міжнародними транспортно-логістичними системами вантажо- і товароруху. Ця обставина вимагає істотного перегляду механізмів функціонування транспортної системи регіонів України на основі логістичного підходу, формування інтегрованих систем організаційно-економічного, інформаційного й іншого порядку, призначення яких полягає не тільки в забезпеченні більш досконалого рівня обслуговування споживачів, але й у глобалізації господарської діяльності, активізації виконання міжнародних вимог в сфері транспортування і відповідального зберігання вантажів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. –Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
2. Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта. / О.Н. Степанов. – Одесса: Астропринт, 2008. – 324 с.
3. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. –Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с. ; Степанов О.Н. Стратегическое управление развитием морского порта. / О.Н. Степанов. – Одесса: Астропринт, 2008. – 324 с.
4. Меркт Е.В. Стратегические приоритеты развития мировой портовой системы / Е.В. Меркт // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2011. – С. 17-26. ; Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. – Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
5. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. –Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
6. Совершенствование управления морскими торговыми портами: учебное пособие / В.И. Чекаловец, А.Л. Колодин, Г.П. Столяров и др. –Одесса: ОНМУ, 2002. – 142 с.
7. Крушкин Е.Д. Управление бизнесом морского порта / Е.Д. Крушкин // Розвиток методів управління та господарювання на транспорті: зб. наук. праць Одеського нац. морськ. ун-та. – Вип. 7. – Одеса, 2012. – С. 80-96.
8. Голиков Е.А. Маркетинг и логистика: Учеб. пособие. – 2-е изд. – М.: Изд. Дом «Дашков и Ко», 2000. – 412 с.
9. Логистика: управление в грузовых транспортно-логистических системах: Учеб. пособие / Под ред. Л.Б. Миротина. – М.: Юристъ, 2002. – 414 с.
10. Транспортно-логистические системы, сущность и цели функционировая http://transportnaya-logistika.ru/logisticheskie-sistemy/ponyatie-transportno-logisticheskaya-sistema.html.

УДК 332.012

Вороніна О.О.
асистент кафедри економічної теорії
Харківського національного університету міського господарства
імені О.М. Бекетова

НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ

SCIENTIFIC APPROACHES TO DETERMINATION OF ESSENCE OF MEDICAL INSURANCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті питання медичного страхування як засобу забезпечення гарантій для населення щодо питань охорони здоров'я. Проаналізовано існуючі наукові підходи до визначення сутності медичного страхування. Здійснено поглиблене розкриття економічної природи та сутності медичного страхування. Визначено основні функції охорони здоров'я та медичного страхування. Зроблено висновок, що медичне страхування – це сукупність форм страхування щодо забезпечення громадянам гарантій та прав на отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів.

Ключові слова: медичне страхування, охорона здоров'я, підхід.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены вопросы медицинского страхования как средства обеспечения гарантий для населения в вопросах охраны здоровья. Проанализированы существующие научные подходы к определению сущности медицинского страхования. Осуществлено углубленное раскрытие экономической природы и сущности медицинского страхования. Определены основные функции здравоохранения и медицинского страхования. Сделан вывод, что медицинское страхование – это совокупность форм страхования по обеспечению гражданам гарантий и прав на получение медицинской помощи при наступлении страхового события за счет накопленных страховых фондов.

Ключевые слова: медицинское страхование, здравоохранение, поход.

ANNOTATION

This article addresses matters related to medical insurance as a way of ensuring guarantees for population regarding healthcare issues. Existing scientific approaches to establishing the core of medical insurance are analyzed. Deeper discovery of economic nature and core of medical insurance is implemented. Main functions of healthcare and medical insurance are established. A conclusion was made that medical insurance is a complex of insurance forms regarding implementation of guarantees and rights for obtaining medical help by citizens in case of an insurance event at the expense of stacked insurance funds.

Keywords: medical insurance, healthcare, approach.

Постановка проблеми. Перехід України до соціально спрямованої ринкової економіки та перспективи входження в ЄЕС потребує від держави та суспільства посилити роль та значення галузей, діяльність яких безпосередньо направлена на обслуговування людини. В найбільшій мірі це відноситься до охорони здоров'я, адже збереження здоров'я населення є вирішальним чинником забезпечення економічного й соціального розвитку країни. Широке коло питань може вирішуватися за допомогою медичного страхування як засобу забезпечення гарантій для населення щодо питань охорони здоров'я у будь-який момент часу та у будь-який ситуації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, які пов'язані з питаннями охорони здоров'я, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: Циганова О.А. [1], Антонов Д.П. [2], Чубарова Т.В. [3], Москаленко В.Ф. [4] та ін. Дослідженню сутності медичного страхування та його розвитку в сучасній науковій думці присвячували свої роботи такі вітчизні та зарубіжні науковці, як Внукова Н.М. [5], Русакова О.І. [6], Євтушенко Т.П. [7] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим вивчення літературних джерел, а також практичного досвіду охорони здоров'я та медичного страхування як складної системи показує, що визначення сутності медичного страхування, особливо у розрізі економічного погляду, потребує більш детального опрацювання.

Мета статті полягає у визначенні наукових підходів до розкриття економічної природи та сутності медичного страхування як інструменту забезпечення соціальних гарантій населення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ситуація, що склалась в Україні у сфері охорони здоров'я та соціального захисту громадян, потребує невідкладних заходів, спрямованих на підвищення її рівня. Важливого значення у зв'язку з цим набуває вивчення питань розвитку медичного страхування як інструменту забезпечення права кожного громадянина на отримання гарантованої та якісної медичної допомоги.

Поглиблене розкриття економічної природи та суті медичного страхування вимагає, на наш погляд, розгляду історичних аспектів його становлення, які необхідно розглядати відповідно до соціально-економічного розвитку суспільства в цілому, оскільки це дасть змогу оцінити співвідношення між потребами людей в медичній допомозі та мірою їх задоволення, а також зробити висновки про розвиток системи охорони здоров'я як важливої складової соціального страхування.

Медичне страхування як модель забезпечення соціальних гарантій держави перед громадянами у рамках системи охорони здоров'я

у сучасному вигляді виникла відносно нещодавно. Розвиток системи медичного страхування відбувався упродовж декількох останніх століть і спирався на давні традиції надання соціальної допомоги громадянам при настанні будь-якого захворювання. Сучасні принципи соціального страхування походять від старогрецьких і давньоримських правил, що забезпечували функціонування так званих організацій взаємодопомоги, яка складалася у рамках професійних колегій, і займалися збором коштів та їх виплатою при настанні нещасного випадку, отримання травми, втрати працездатності у результаті хвороби або каліцтва [1].

Усвідомлюючи величезну роль здоров'я в житті сучасного постіндустріального суспільства, кожна соціальна держава прагне створити такі умови життєдіяльності та медичного обслуговування, які б сприяли підтриманню та зміцненню здоров'я її громадян. Для реалізації цього права державами створюється спеціальна система, яка забезпечує комплекс заходів, спрямованих на збереження та відновлення здоров'я населення – галузь охорони здоров'я. Для нормального функціонування та розвитку кожна галузь сучасної ринкової економіки потребує налагодженої фінансової системи і стабільних джерел фінансування.

Існує три основні види фінансування охорони здоров'я:

– державне (бюджетне), що фінансується переважно з бюджетних джерел (Великобританія, Данія);

– соціальне страхування, що фінансується за рахунок цільових внесків підприємців, громадян та субсидій держави. При цьому переважає фінансування з позабюджетних фондів (Німеччина, Швеція, Франція);

– приватне фінансування – відбувається за рахунок внесків по добровільному медичному страхуванню й реалізації платних медичних послуг (США, Ізраїль, Південна Корея, Нідерланди).

Жодна з цих форм фінансування не використовується в чистому вигляді, але залежно від домінуючого джерела фінансування виділяють країни з переважно державною (національною) системою охорони здоров'я, переважно з системою охорони здоров'я, заснованою на засадах страхової медицини, та переважно з приватною системою.

Питання про інвестиції в здоров'я стало широко обговорюватися після публікації в 1993 р. доповіді Всесвітнього банку, що присвячена охороні здоров'я [8]. Міжнародні організації стали розглядати здоров'я як один з найважливіших факторів економічного розвитку та зменшення бідності. Витрати на охорону здоров'я розглядають як інвестиції, що приносять економічну віддачу. При цьому інвестиції в здоров'я та в економіку взаємно посилюють свою дію. Здоров'я впливає на економічні результати як на рівні країни, так і на індивіда, дозволяючи працювати з більшою продуктивністю. Чим вище рівень здоров'я, тим більше пропозиції робочої сили та інвестицій в фізичний та інтелектуальний капітал [3].

Усвідомлюючи величезну роль здоров'я в житті сучасного постіндустріального суспільства, кожна соціальна держава прагне створити такі умови життєдіяльності та медичного обслуговування, які б сприяли підтриманню та зміцненню здоров'я її громадян. Для реалізації цього права державами створюється спеціальна система, яка забезпечує комплекс заходів, спрямованих на збереження та відновлення здоров'я населення – галузь охорони здоров'я. Для нормального функціонування та розвитку кожна галузь сучасної ринкової економіки потребує налагодженої фінансової системи і стабільних джерел фінансування.

Як показує світовий досвід, перехід до страхової медицини є необхідним в умовах ринкової економіки та розвитку ринку медичних послуг, так як він забезпечує, по-перше, гарантованість і доступність високоякісних медичних послуг (навіть при неминучому зростанні цін на них) для широких верств населення; по-друге, допомагає вирішенню проблеми залучення додаткових фінансових ресурсів у сферу охорони здоров'я [9].

Широке коло фінансових питань вирішується за допомогою страхової медицини: фінансування наукових досліджень, підготовка медичних кадрів, витрати на розвиток матеріально-технічної бази лікувальних закладів, надання медичної допомоги населенню.

Аналіз загальнотеоретичних аспектів страхування дозволяє дійти висновків, що істотними відмінностями системи медичного страхування як організаційно-правової основи функціонування охорони здоров'я від інших систем є:

• цілеспрямованість та адресність страхового внеску, який може бути використаний тільки у суто медичних цілях;

• можливість здійснення контролю використання страхових коштів страхувальником і застрахованим;

• можливість вибору застрахованим лікаря і лікувально-профілактичної установи;

• обмеженість ролі уряду, який при обов'язковому медичному страхуванні вирішує лише певне коло завдань (визначає перелік основних видів допомоги, що надаються в рамках системи, визначає групи застрахованих і величину страхового внеску, встановлює правила взаємодії всіх сторін і т. д.), а при добровільному страхуванні бере участь тільки в частині регламентації діяльності страхових організацій.

У науковій літературі існує немало думок щодо визначення поняття «медичне страхування». Але всі вони відрізняються залежно від того, з якого погляду автор розглядає природу медичного страхування.

Так, розглядаючи медичне страхування з позиції особистого страхування, Базілевич В.Д. дає наступне визначення: «Медичне страхування – це форма особового страхування, що гарантує громадянам отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів» [10].

З позиції соціального захисту Внуковою Н.М. медичне страхування розглядалось як форма соціального захисту населення щодо охорони здоров'я, пов'язана з компенсацією витрат громадян на медичне обслуговування [5].

Не заперечуючи значимість зазначених вище визначень, ми вважаємо, що вони розглядають медичне страхування у дещо звуженому значені, обмежуючи зміст цього поняття той площиною, в рамках якої вони його розглядають. З метою конкретизації даного питання необхідно розкрити економічну природу медичного страхування.

В широкому розумінні мета медичного страхування полягає в наданні громадянами гарантованого права на отримання необхідної медичної допомоги за рахунок накопичених коштів. В більш конкретному розумінні мета медичного страхування зводиться до його основних завдань, які можна поділити на соціальні та економічні.

Соціальні завдання медичного страхування полягають в наступному:

– охорона здоров'я населення;
– забезпечення відтворення населення;
– сприяння розвитку сфери медичного обслуговування;
– удосконалення ринку медичних послуг;
– підвищення економічної зацікавленості самого населення у збереженні здоров'я;
– забезпечення правового захисту населення;

До економічних завдань медичного страхування відносяться:

– фінансування охорони здоров'я;
– поліпшення її матеріальної бази;
– захист доходів громадян та їх сімей;
– перерозподіл коштів, що йдуть на оплату медичних послуг, між різними групами населення;
– забезпечення рівності медичних установ з різною формою власності (державної, муніципальної, приватної) та конкурентні взаємовідносини між ними;
– підвищення економічної зацікавленості та відповідальність медичних установ і медпрацівників за кінцевий результат своєї діяльності [11].

Досліджуючи сутність медичного страхування, важливо зупинитися на його функціях.

На думку Козменко О.В., необхідно звести функції медичного страхування до двох завдань: заміщення та доповнення [12].

Заміщувальна функція проявляється в тому випадку, коли основна функція з накопичення фінансових ресурсів для покриття витрат населення на медичні послуги і фінансування галузі охорони здоров'я в цілому припадає саме на медичне страхування. Тобто у структурі витрат на охорону здоров'я витрати на медичне страхування мають найбільшу частку. Ця функція характерна для обов'язкового соціального медичного страхування і для добровільного медичного страхування в системі приватного фінансування.

Доповнювальна функція притаманна лише добровільному виду медичного страхування, коли пропонується додатковий обсяг медичних послуг, що не покриваються в системі обов'язкового медичного страхування.

Немченко А.С. до функцій страхування взагалі й медичного страхування зокрема відносить такі функції: накопичувальну, відновлювальну, превентивну (профілактичну) та контрольну [13].

Ми вважаємо, що такий підхід є більш точним, бо, по-перше, медичне страхування – це страхова категорія, а страхування, в свою чергу, є однією із самостійних ланок фінансової системи, якій в повній мірі притаманні основні функції категорії фінансів – розподільча і контрольна. Також ряд вчених відзначають, що розподільча функція страхування проявляється через специфічні риси, які можна розглядати як самостійні функції страхування: накопичувальну, превентивну та відновлювальну [14].

По-друге, саме виділення таких функції дозволяє виразити найважливіші риси, сутність і призначення медичного страхування, визначити його роль і місце в суспільстві.

Слід також зазначити, що, не дивлячись на те що медичному страхуванню притаманні ті ж ознаки, що й іншим видам страхування, важливо вказати і на певні особливості, до яких відносяться:

– по-перше, страховий ризик при медичному страхуванні, пов'язаний з особою застрахованого, а не з його майном;
– по-друге, інший склад основних учасників страхових правовідносин (з'являється новий суб'єкт – медична установа);
– по-третє, якщо в інших видах страхування у разі настання страхового випадку страхові виплати отримує безпосередньо застрахований, то при медичному страхуванні кошти перераховуються на рахунок лікувально-профілактичної установи, де застрахованому надавалась медична допомога;
– по-четверте, якщо у традиційних видах страхування заключним етапом настання страхового випадку є виплата страхових коштів, то при медичному страхуванні застрахованому (пацієнту) надається певний об'єм медичної допомоги. Наявність цих особливостей дає можливість зробити деякі уточнення у функціях медичного страхування, а саме розглянути їх на рівні економічного та соціального значення (табл. 1).

Таблиця 1

Функції медичного страхування

На рівні економічного значення	На рівні соціального значення
Накопичувальна функція	
Формування спеціалізованих страхових фондів грошових коштів, тобто акумуляція коштів до єдиного резерву, з якого надалі здійснюються необхідні виплати	В разі тривалого стабільного здорового стану застрахованого він може накопичувати так звані бонуси, що дають йому право в подальшому на отримання привілеїв (додаткові безкоштовні послуги, знижки тощо)
Відновлювальна функція	
У випадку настання страхового випадку відбувається повне або часткове відшкодування завданих збитків (повна або часткова оплата медичних послуг)	В разі настання страхового випадку відбувається повне або часткове відновлення здоров'я застрахованого (тобто відбувається сам факт надання медичної допомоги)
Превентивна функція	
З метою збереження та накопичення страхових фонів здійснюється фінансування заходів з недопущення або зменшення наслідків настання страхових випадків (фінансування лікувально-профілактичних заходів)	З метою збереження та зміцнення здоров'я застрахованого здійснюється фінансування заходів з недопущення або зменшення наслідків хвороби (факт проведення лікувально-профілактичних заходів)
Контрольна функція	
Страхові фонди мають суто цільову спрямованість – страхові внески акумулюються до страхового фонду на строго визначені цілі, використовуються в строго визначених випадках і строго визначеним колом осіб	Страховики мають право контролювати застрахованих від навмисної заподії шкоди власному здоров'ю (шкідливі звички тощо)

Медичне страхування існує в двох формах: обов'язкове та добровільне. Незалежно в якій формі здійснюється медичне страхування, перед ним стоять однакові цілі та завдання, але вони відрізняються різними інструментами їх досягнення.

Обов'язкове медичне страхування (ОМС) – один із найбільш важливих елементів системи соціального захисту населення у частині охорони здоров'я й одержання необхідної медичної допомоги у разі захворювання. Держава в особі своїх законодавчих і виконавчих органів визначає основні принципи організації ОМС, встановлює тарифи внесків, коло страхувальників і створення спеціальних державних фондів для акумуляції внесків на обов'язкове медичне страхування.

ОМС здійснюється на основі наступних принципів: всезагальність – всі громадяни країни незалежно від віку, статі, стану здоров'я, національності, місця проживання, рівня доходу, соціального становища і т. ін. мають право на отримання гарантованого державою рівня медичних послуг; некомерційний характер – тобто отриманні під час здійснення ОМС прибутки є джерелом поповнення страхових резервів системи такого страхування.

Суб'єктами обов'язкового медичного страхування є страховики, страхувальники, застраховані та медичні установи. Для обов'язкового медичного страхування характерно те, що сплата страхувальниками внесків здійснюється у встановлених розмірах та у встановлений час, а рівень страхового забезпечення однаковий для всіх застрахованих.

Обов'язкове медичне страхування охвачує майже всі групи населення, але задовольняє лише ті потреби в медичному обслуговуванні, які входять до програм обов'язкового медичного страхування. Для надання більш широкого спектру медичних послуг використовується добровільне медичне страхування.

На відміну від обов'язкового медичного страхування, як частини системи соціального страхування, що фінансується за рахунок цільового оподаткування та платежів з бюджету, добровільне медичне страхування є важливим видом фінансово-комерційної діяльності, яка регулюється Законом «Про страхування» [15].

Розміри страхових внесків з добровільного медичного страхування встановлюються страховими медичними організаціями самостійно і залежать від якості застрахованих ризиків, правил страхування, прийнятих конкретним страховиком, вартості медичних та інших послуг, числа застрахованих.

Суб'єктами добровільного медичного страхування є: страховики, страхувальники, застраховані та медичні установи.

Страховиками при добровільному медичному страхуванні виступають страхові компанії, які мають статус юридичної особи та ліцензії на право здійснювати добровільне медичне страхування.

Страхувальниками є юридичні особи або дієздатні фізичні особи, що уклали зі страховиками договори страхування.

Основними страхувальниками з добровільного медичного страхування являються підприємства, що укладають договори колективного страхування на користь своїх працівників і сплачують страхові внески з одержаного прибутку.

Добровільне медичне страхування є частиною особистого страхування, що входить в систему страхування як важливого виду фінан-

сово-комерційної діяльності та дещо відрізняється від обов'язкового медичного страхування.

Існування цих двох форм і дає привід розглядати медичне страхування або як частину державного соціального страхування, або як підгалузь особистого страхування. Але, незважаючи на те що наявність цих двох форм призводить до існування певних особливостей щодо суб'єктів страхування й умов страхового захисту, суть та соціально-економічне призначення медичного страхування не змінюється.

Тому можемо зробити висновок, що медичне страхування – це сукупність форм страхування щодо забезпечення громадянам гарантій та прав на отримання медичної допомоги при настанні страхової події за рахунок нагромаджених страхових фондів.

Висновки. Вивчаючи історію економічної думки щодо визначення сутності медичного страхування, автором визначено, що медичне страхування – це сукупність форм страхування, які передбачають обов'язки страховика по здійсненню страхових виплат у розмірі часткової або повної компенсації витрат на отримання медичної допомоги в разі настання страхового випадку, визначених чинним законодавством або договором страхування, за рахунок спеціально сформованих фондів. Виходячи з цього, економічну сутність медичного страхування можна розглядати через компенсацію витрат на отримання медичної допомоги за рахунок спеціально сформованих фондів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цыганова О.А. Медицинское страхование : [учеб. пособ.] / О.А. Цыганова, И.В. Ившин. – Архангельск : Из-во Сев. гос. ун-та, 2010. – 257 с.
2. Антонов Д.П. Зарубежный опыт формирования финансовых ресурсов в здравоохранении / Д.П. Антонов // Проблемы стандартизации в здравоохранении. – 2005. – Вып. 6 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rspor.ru/mods/kea/Foreign_experience.doc.
3. Чубарова Т. Система здравоохранения в России: экономические проблемы теории и практики / Т. Чубарова // Вопросы экономики. – 2009. – № 4. – С. 129–144.
4. Москаленко В.Ф. Системи охорони здоров'я: класифікація, цілі, цінності, пріоритети, ключові функції, стратегії, проблеми та завдання / В.Ф. Москаленко // Сучасні проблеми здоров'я та охорони здоров'я населення. – 2008. – № 4. – С. 27–31.
5. Внукова Н.М. Страхування: теорія та практика : [навч. посіб.] / Н.М Внукова, Л.В. Временко, В.І Успаленко [та ін.] ; за заг. ред. д. е. н. Н.М. Внукової ; 2-ге вид., перероб. та доп. – Харків : Бурун Книга, 2009. – 656 с.
6. Медицинское страхование : [учеб. пособ.] / О.И. Русакова [и др.]. –Иркутск : БГУЭП, 2003. – 162 с.
7. Евтушенко Т.П. Моделирование системы управления медицинским страхованием : дис. … к. э. н. : спец. 08.04.01 «Финансы, денежное обращение и кредит» / Т.П. Евтушенко. – Донецк, 2002. – 164 с.
8. World Development Report. Investing in Health / WB. Oxford University Press, 1993.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.hiedu.ru/ebooks/xbook104/01/about.htm.
10. Базилевич В.Д. Страхова справа / В.Д. Базилевич, К.С. Базилевич ; 3-тє вид., перероб. і доп. – К. : Знання КОО, 2003. – 250 с.
11. Страхование : [учебник] / Под ред. Т.А. Федоровой ; 2-е изд., перераб. и доп. – М. : Экономист, 2003. – 875 с.
12. Козьменко О.В. Актуарні розрахунки : [навч. посіб.] / О.В. Козьменко, О.В. Кузьменко. – Суми : Університетська книга, 2014. – 224 с.
13. Немченко А.С. Систематизація досвіду формування законодавчого простору впровадження медичного страхування в Україні / А.С. Немченко, Г.Л. Панфілова, О.А. Немченко // Вісник фармації. – 2008. – № 4. – С. 57–60.
14. Реверчук С.К. Історія страхування : [підручник] / С.К. Реверчук [та ін.] ; за ред. С.К. Реверчука. – К. : Знання, 2005. – 213 с.
15. Про страхування : Закон України № 86/96-ВР від 07.03.96 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/85/96-ВР.

УДК 338.22:332.02

Гапак Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри економіки підприємства
Ужгородського національного університету,
старший науковий співробітник,
Закарпатський регіональний центр соціально-економічних
і гуманітарних досліджень
Національної академії наук України

ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ГРОМАДИ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД

ECONOMIC DEVELOPMENT OF COMMUNITY: INSTITUTIONAL APPROACH

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено основні інституційні інструменти економічного розвитку громади. Визначено ефективність діяльності інституцій, спрямованих на створення та підтримку нового місцевого бізнесу. Виявлено особливості функціонування інституцій, які орієнтовані на просування території та залучення інвестицій.

Ключові слова: інституційні інструменти, агенції місцевого (регіонального) розвитку, бізнес-центр, бізнес-асоціація, бізнес-інкубатор, інвестиційні агенції та центри, інвестиційні компанії та фонди, торгово-промислова палата, науковий парк, технологічний парк, індустріальний парк.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы основные институциональные инструменты экономического развития громады. Определена эффективность деятельности институций, которые направлены на поддержку нового местного бизнеса. Выявлены особенности функционирования институций, которые ориентированы на продвижение территории и привлечение инвестиций.

Ключевые слова: институциональные инструменты, агентства местного (регионального) развития, бизнес-центр, бизнес-ассоциация, бизнес-инкубатор, инвестиционные агентства и центры, торгово-промышленная палата, научный парк, технологический парк, индустриальный парк.

ANNOTATION

The basic institutional instruments of economic development of society are researched. The efficiency of activity of the institutes sent to creation and support of new local businesses is defined. The features of functioning of institutes what oriented to promotion of territory and bringing in of investments are shown.

Keywords: institutional instruments, agencies of local (regional) development, business-center, business-association, business-incubator, investment agencies and centers, investment companies and funds, commercial and industrial chamber, scientific park, technological park, industrial park.

Постановка проблеми. Довгострокова мета економічного розвитку громади – це підвищення якості життя усіх членів місцевої громади. В даному процесі виграє вся громада – місцева влада, бізнес і громадяни. Безпосередня мета економічного розвитку громади –місцеве економічне зростання і створення робочих місць. Для досягнення даних цілей органи місцевого самоврядування повинні забезпечити сприятливі умови для бізнесу (інфраструктура та послуги вищої якості при нижчій вартості для підприємств). Це дає змогу підприємствам встановлювати нижчі ціни на свою продукцію, стимулюючи збільшення продажу, робочих місць і податкових надходжень. Тобто за рахунок цього місцева влада може підвищити якість послуг та інфраструктури, сприяючи більшому привабленню бізнесу та покращуючи рівень життя своїх громадян. При цьому важливим аспектом економічного розвитку громади є залучення до цього процесу усіх без винятку членів громади – місцевої влади, бізнесу, громадян, тобто постійною та ефективною має бути співпраця місцевої влади й бізнесу, бізнесу й громадян, громадян й місцевої влади. Без такого трисекторного партнерства досягти цілей економічного розвитку громади вкрай важко.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування необхідного набору інструментів для підтримки економічного розвитку висвітлені у працях таких вчених, як Бліщук К., І.О. Дегтярьова, Берданова О.В., Вакуленко В.М., Мамонова В.В., Мікловда В.П., Слава С.С., Романюк С.А. та ін. Спеціальна увага інструментам інституційно-організаційного забезпечення приділена у працях таких вчених, як Борщевьский В.В., Волошин В.І., Шаров Ю., Чикаренко І., Присяжнюк А.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Основні результати частини досліджень стосуються ролі різних інструментів у регіональній політиці та їх компіляційний вплив на формування тих чи інших моделей розвитку, висвітлення класифікаційних ознак інструментів і т. д. Проте у контексті децентралізації влади важливим є визначення перспектив економічного розвитку саме на рівні громади, а також можливих для застосування нею інструментів.

Мета статті полягає у характеристиці дієвості інституційних інструментів економічного розвитку громади.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ефективність та життєздатність громади визначаються насамперед:

1) величиною зовнішніх грошових потоків, що надходять до громади;

2) кількістю та «якістю» природних ресурсів і матеріальних активів, наявних у громаді;

3) успішністю діяльності всередині громади, що включає в себе діяльність місцевої влади (через функціонування бюджетних установ), комерційну діяльність суб'єктів господарю-

вання (через ведення бізнесу на території громади) та громадську діяльність (через функціонування та активність окремих представників, громадських організацій даної громади).

При цьому активізувати та підвищити ефективність використання потенціалу громади, покращити її життєздатність можливо за допомогою застосування інституційно-організаційних заходів. Це впливатиме як на збільшення зовнішніх грошових потоків, так і на ефективність діяльності всередині самої громади.

До інституційних інструментів економічного розвитку громади можна віднести наступні: агентства місцевого розвитку; бізнес-асоціації; бізнес-інкубатори; бізнес-центри; торгово-промислові палати; наукові, індустріальні й технологічні парки; інвестиційні агенції та центри; інвестиційні компанії та фонди тощо.

Цілеспрямована державна політика щодо розбудови інституційно-організаційної інфраструктури місцевого економічного розвитку в Україні на разі відсутня. Разом з тим створено і функціонує багато агенцій регіонального розвитку (АРР) та організацій, які не мають такої назви, але ідентифікують себе як такі, що цілком або частково діють з метою сприяння регіональному та/або місцевому розвитку. Але рівень співпраці зазначених організацій та місцевих органів державної влади і місцевого самоврядування залишається низьким: АРР та організації, що діють з метою сприяння місцевому розвитку, майже не залучаються до розробки місцевих програм і стратегій розвитку та процесу їх подальшої реалізації; діяльність таких організацій сьогодні здійснюється переважно за рахунок фінансової підтримки з боку міжнародних донорів; практично відсутня координація та узгодження діяльності відповідних організацій.

У більшості країн світу бізнес-асоціації – це громадські об'єднання підприємців, створені заради чіткого формулювання своїх життєво важливих потреб та відстоювання інтересів усіма законними засобами [1]. Реально працюючі бізнес-асоціації в Україні, так само як і в інших країнах, намагаються сприяти розвитку окремих підприємств – членів бізнес-асоціацій, розповсюджувати інформацію та знання, створювати сприятливе середовище для розвитку підприємництва і загалом підвищувати імідж підприємництва як такого. Громадські об'єднання підприємців допомагають підприємцям зорієнтуватись і до певної міри виконують багато функцій, які лише декларує держава (правова підтримка і захист економічних, професійних, соціальних інтересів; консультаційно-юридична, інформаційна допомога, консультації та аудиторське обслуговування; навчання й підвищення кваліфікації та професійних знань і вмінь підприємців, проведення конгресів, конференцій, семінарів, симпозіумів, ділових зустрічей; сприяння в інвестуванні виробництва, промисловій кооперації, розвитку торгової діяльності; встановлення прямих зв'язків між підприємствами, діловими колами України та іноземними державами; захист прав підприємництва, лобіювання його інтересів у парламенті, уряді, місцевих органах влади).

Відсутність належного розвитку діяльності бізнес-асоціацій, насамперед у регіонах, зумовлена недовірою та традиційно негативним ставленням самих підприємців до таких об'єднань, протистоянням окремих місцевих органів влади, відсутністю у підприємців свідомої потреби в структурній інтеграції, ілюзії щодо можливості вижити самостійно в ринкових умовах, недостатністю коштів на утримання таких структур.

Бізнес-інкубатори – це структури, що надають допомогу новим компаніям (як правило, суб'єктам малого і середнього підприємництва) на етапі їх організації та становлення. Головний акцент у діяльності бізнес-інкубаторів – це стимулювання розвитку місцевої економіки та створення робочих місць. Лише протягом 90-х років XX ст. завдяки діяльності бізнес-інкубаторів малим бізнесом було створено 80% нових робочих місць у Європі та США. Потреба в бізнес-інкубуванні зумовлена також соціально-економічною природою малого підприємництва, адже протягом трьох років роботи виживає лише 14–30% новостворених малих підприємств, тоді як у бізнес-інкубаторі ця чисельність становить 85–86% [2].

До функціональних завдань бізнес-інкубатора у сфері надання послуг суб'єктам малого підприємництва відносяться: консалтингові послуги; надання офісних приміщень; допомога у проектуванні бізнес-планів; допомога в пошуку джерел фінансування; підтримка проекту на початкових стадіях; аналіз ринкового середовища та конкурентів; прокат наукового і технологічного устаткування на певний період; технічно-адміністративне обслуговування (пошта, Інтернет, телефон, факс, ксерокс, офіс-секретар тощо); інформаційне та рекламне забезпечення; здійснення юридичних та бухгалтерських послуг; послуги у сфері оцінки бізнесу, ризику ведення бізнесу; науково-технічні (впровадження нових технологій, ноу-хау, нових продуктів).

Ефективність діяльності бізнес-інкубаторів пов'язана як з організаційними, так і з економічними чинниками. Їх розвиток не завжди потребує бюджетних вливань і може здійснюватися за рахунок спонсорства або самофінансування. Їх здатність самоокуповуватись складає 10–60% [3].

З-понад 3 000 офіційно зареєстрованих у світі бізнес-інкубаторів трохи більше 20 знаходиться в Україні, і лише близько 10 з них реально працюють. Діяльність біля 90% фірм, що розміщені в бізнес-інкубаторах, пов'язана з використанням високих технологій та інновацій. Досить великого розповсюдження набули віртуальні (IT) бізнес-інкубатори. Дана тен-

денція притаманна Україні. У 2012 р. в Україні з'явився перший бізнес-інкубатор повного циклу, який надає послуги з розвитку стартап-проектів, а також забезпечує подальший супровід та залучення інвестицій в стартап-компанії. Загалом в Україні активно працюють зі стартапами сім інкубаторів: East Labs (створений у 2012 р.), iHUB (2013 р.), Happy Farm (2012 р.), Growth Up (2010 р.), Wanna Biz (2012 р.), Voomy IT-парк (2013 р.) і Polyteco (2013 р.) [4].

Українські бізнес-інкубатори здебільшого існують за рахунок фінансування міжнародних донорських організацій, приміщення їм надають служби працевлаштування населення при держадміністраціях міст і районів. Джерелами їхнього фінансування найчастіше є кошти міжнародних фондів та грантових програм і лише невеликою мірою – кошти місцевих адміністрацій та спонсорів.

До проблем функціонування бізнес-інкубаторів в Україні можна віднести: недосконалість організаційно-правової і методичної баз; правову невизначеність статусу бізнес-інкубаторів; недостатню фінансову підтримку держави; невизначеність сфери дії бізнес-інкубаторів; відсутність системи підготовки компетентних кадрів для роботи в бізнес-інкубаторах та кадрового забезпечення інкубованих фірм.

Бізнес-центр – організація, що спеціалізується на підтримці малого та середнього бізнесу на початкових етапах його становлення, надає інформаційні, консалтингові, маркетингові та інші послуги суб'єктам малого та середнього підприємництва, особам, що мають намір провадити підприємницьку діяльність [5]. Його основні функції складаються з інформаційної підтримки починаючих підприємців, пошуку замовників (інвесторів) на проекти, допомоги в підборі кадрів для керування, залучення зовнішніх експертів, навчання підприємців основам ведення бізнесу.

Як правило, вартість подібних послуг помітно нижча за ринкову, оскільки діяльність бізнес-центрів частково фінансується за рахунок місцевих бюджетів і засобів засновників (великих наукових установ, компаній, благодійних фондів).

Торгово-промислові палати (ТПП) в Україні є недержавними неприбутковими організаціями, що на добровільних засадах об'єднують юридичних осіб і фізичних осіб – підприємців, а також їх об'єднання [6]. До їх функцій, зокрема, належить сприяння розвитку зовнішньоекономічних зв'язків, експорту українських товарів і послуг, надання практичної допомоги підприємцям у торгово-економічних операціях на зовнішньому і внутрішньому ринках тощо.

До сучасних інструментів ТПП щодо просування національних виробників на зовнішніх ринках відносяться двосторонні ділові ради, представники торгово-промислових палат за кордоном, партнерські ТПП в інших країнах. Серед заходів просування вітчизняних товарів і послуг на зарубіжних ринках, які поводяться ТПП, можна назвати: ділові місії, виставкову діяльність, консалтинг, семінари, інформаційний супровід ЗЕД, міжнародні економічні форуми.

Технологічний парк – це юридична особа або група юридичних осіб, що діють відповідно до договору про спільну діяльність без створення юридичної особи та без об'єднання вкладів з метою створення організаційних засад виконання проектів технологічних парків з виробничого впровадження наукоємних розробок, високих технологій та забезпечення промислового випуску конкурентоспроможної на світовому ринку продукції [7].

Технологічний парк являє собою об'єднану навколо наукового центру (великого вузу, науково-дослідного інституту) науково-виробничо-навчальну зону, у якій забезпечується безперервний інноваційний процес, здійснюється практичне використання науково-технічних досягнень. Це інноваційний комплекс, що поєднує у своєму складі науковий, виробничий, кадровий потенціали з метою створення і впровадження високоефективних видів техніки, технології, матеріалів та продуктів нових поколінь. До діяльності технопарків зазвичай залучаються малі підприємства, що спеціалізуються в таких перспективних галузях, як біотехнологія, розроблення спеціального обладнання, нових оригінальних субстанцій та ін.

Перші технопарки з'явились у 50-х роках XX ст. у США, в Україні – у 2000 р. Сьогодні у світі є близько 500 технологічних парків, в Україні – вісім реально функціонуючих (при загальній кількості 16). Причому результативність діяльності українських технопарків є досить високою. Так, у 2000–2012 рр. на 1 грн. держпідтримки було випущено 24,87 грн. інноваційної продукції (це один з найбільших світових показників), до того ж з видаткової частини держбюджету не було здійснено жодних витрат [8, с. 63]. Загалом, технологічні парки були першими інноваційними структурами, створеними в Україні.

Відповідно до Закону України «Про наукові парки», науковий парк є юридичною особою, що створюється з ініціативи вищого навчального закладу та/або наукової установи шляхом об'єднання внесків засновників для організації, координації, контролю процесу розроблення і виконання проектів наукового парку [9]. Засновниками наукового парку можуть також бути інші юридичні особи, але базовими елементами наукового парку визначені вищий навчальний заклад та/або наукова установа.

Науковий парк – договірне об'єднання суб'єктів господарювання, створене за принципом поєднання можливостей освіти, науки, виробництва і бізнесу шляхом координації виконання інноваційних проектів наукового парку його учасниками/партнерами. Функціонування наукового парку має дати можливість

створювати високоінтелектуальну продукцію, здійснювати науковий і кадровий супровід її промислового випуску та виведення на ринки. Тобто наукові парки орієнтовані на розвиток наукових досліджень та виведення інноваційних продуктів на ринок, їхню комерціалізацію через створення стартапів та інкубацію інноваційних швидкозростаючих технологічних бізнесів.

Наукові парки входять до інноваційної інфраструктури (поряд з інноваційними центрами, бізнес-інкубаторами, технологічними парками, інноваційними кластерами та ін.). Їхня діяльність прив'язана до конкретних територій, створюється на базі науково потужних вищих учбових закладів, що мотивує місцеву владу розвивати регіональні інноваційні середовища, які надають додаткові інтелектуально наповнені робочі місця і залучають зовнішній інноваційний капітал.

Зараз у світі нараховується біля 400 наукових парків. В Україні ж перший науковий парк з'явився у 2007 р. На сьогодні вже зареєстровано 17 наукових парків, а у 2015 р. було створено Національну асоціацію наукових, технологічних парків та інших інноваційних організацій України, діяльність якої сприятиме підвищенню ролі наукових та технологічних парків в інноваційному розвитку України [10].

Відповідно до Закону України «Про індустріальні парки», індустріальний (промисловий) парк – це визначена ініціатором створення індустріального парку відповідно до містобудівної документації облаштована відповідною інфраструктурою територія, у межах якої учасники індустріального парку можуть здійснювати господарську діяльність у сфері промислового виробництва, а також науково-дослідну діяльність, діяльність у сфері інформації і телекомунікації на умовах, визначених цим законом та договором про здійснення господарської діяльності у межах індустріального парку [11]. Тобто в основу створення та діяльності індустріальних парків закладено територіальний принцип.

Станом на 2014 р. до Реєстру індустріальних парків внесено вісім індустріальних парків, розташованих у Львівській, Івано-Франківській, Хмельницькій, Житомирській, Полтавській, Сумській, Київській та Закарпатській областях [12].

Технологічні та наукові парки, що лежать в основі техніко-впроваджувальних спеціальних (особливих) економічних зон, відрізняються від індустріальних (промислових) парків наявністю ядра у вигляді великих наукових центрів, початковою орієнтацією на розвиток наукових досліджень та виведення інноваційних продуктів на ринок, тобто їхню комерціалізацію. Такі зони орієнтовані не на індустріальний тип зростання території, а на активізацію інноваційної діяльності та закладання основи переходу до постіндустріальної стадії розвитку. Промислові ж зони створюються насамперед для здійснення їхніми учасниками господарської діяльності (але необов'язково пов'язаної з інноваційними напрямами), залучення інвестицій, розвитку експортного потенціалу та створення нових робочих місць [13].

Тобто індустріальні парки фокусуються на забезпеченні подальшого розвитку бізнесів і «розширенні діяльності» стартапів шляхом надання підприємствам – резидентам парку доступу до необхідної промислової, транспортної, виробничо-складської, адміністративної та соціальної інфраструктур.

Важливими інституціями щодо залучення інвестицій у певну місцевість є відповідні спеціальні структури, що, по ідеї, створюються саме заради цього: інвестиційні агенції та центри. Їхніми завданнями також є формування позитивного іміджу шляхом забезпечення об'єктивної інформації про економічні можливості та аналітичної, законодавчої й організаційної підтримки потенційного інвестора (у міжнародній практиці така діяльність часто називається інвестиційною промоцією). Хоча практично в кожному регіоні України є такі організаційні структури (як правило, вони є бюджетними установами і належать до сфери управління чи окремих міністерств (наприклад, Міністерство економічного розвитку і торгівлі) чи Державного агентства з інвестицій та управління національними проектами), проте ефективність їхньої діяльності залишається під великим питанням. Більше того, на веб-сайтах окремих регіональних інвестиційних агентств останні новини датовані чотирирічною давністю!

Крім того, Держінвестпроект, що з'явився в Україні у 2010 р., за чотири роки зарекомендував себе як неефективна структура (з 20 національних проектів на 100% реалізовано лише один, із запланованих 10 індустріальних парків та п'яти технополісів найближчим до успішної реалізації є лише ІП «Соломоново» у Закарпатті), яка до того ж фігурувала у 2012 р. в міжнародному скандалі та підозрюється у розкраданні бюджетних коштів [14]. Постановою КМУ дане агентство було ліквідовано ще у вересні 2014 р., певні кошти на ліквідацію йому було виділено у Держбюджеті 2015 р. [15; 16], проте процедура ліквідації остаточно ще не завершена і воно продовжує утримуватися за кошти платників податків. Така ситуація додатково акцентує увагу на системних проблемах в інституційній сфері країни.

Отже, на сьогодні інституцій, які би спеціалізувалися на питаннях інвестиційної промоції, в Україні нема. Якщо у 1980 р. таких агенцій інвестиційної промоції у світі нараховувалося 18, то зараз – понад 170. Про ефективність подібних структур свідчать такі цифри: $1, вкладений в інвестиційну промоцію, збільшує потоки ПІІ до $189; одне додаткове робоче місце, створене іноземним інвестором, потребує $79, витрачених на інвестиційну промоцію [14].

За даними, оприлюдненими Світовим банком, можна переконатись, що війна не є головною причиною того, що інвестиції не приходять або йдуть із країни. Так, сукупний середньорічний коефіцієнт приросту ПІІ у країнах, що мають війну на своїй території (50 країн і територій протягом 2005–2012 рр. у відповідному класифікаторі Світового банку – (FCS) Fragile and Conflict-Affected Situations), склав 12%, для інших країн світу – 4,5%; середня ставка дохідності іноземних інвестицій протягом 2006–2011 рр. у FCS-країнах була на 50% більше порівняно з країнами, що мають низький рівень доходів [14].

Діяльність агенції інвестиційної промоції переважно має спрямовуватися на сприяння інвесторам та генерацію інвестицій, адже вже на початковому етапі інвестор стикається зі складнощами (легкість доступу до бази даних інвестиційних можливостей кожного району та райцентру, час очікування відповіді на запит інвестора, якість інформації на сайті, наявність компетентного працівника у селищній раді, здатного відповісти на запит інвестора англійською, тощо). Промоція не повинна переважати, тому що сама по собі може бути контрпродуктивною для країни зі слабким інвестиційним кліматом. Ефективність і важливість діяльності таких інституцій підтверджена практикою багатьох країн, і особливо ця важливість зростає у випадку війни.

Ще одним інструментом економічного розвитку громади може бути активізація інших структур, що займаються залученням інвестицій – наприклад, інвестиційні фонди та компанії. В Україні перші інвестиційні фонди з'явились у 1994 р. і стали механізмом започаткування масової приватизації. У класичному розумінні, з точки зору їхньої природи та функцій (колективне інвестування з метою отримання прибутку від вкладення у цінні папери, корпоративні права і нерухомість), інвестиційні фонди в Україні почали створюватись у 2003 р., після прийняття Закону «Про інститути спільного інвестування (пайові та корпоративні інвестиційні фонди)» [17]. Згідно з даними порталу Української асоціації інвестиційного бізнесу (УАІБ), в Україні нараховується понад 1000 інвестиційних фондів.

Висновки. У країнах ЄС до місцевого економічного розвитку також активно залучені торговельно-комерційні та промислові палати; технополіси; бізнесові й інноваційні центри; фінансові компанії; приватні консультанти та експерти; профспілки; організації, які займаються працевлаштуванням населення; організації, які спеціалізуються на поширенні нових технологій; бізнес-інкубатори; венчурні фонди; гарантійні фонди; благодійні фонди; місцеві агентства розвитку; комунальні фундації; заклади вищої освіти та наукові центри; технологічні дослідницькі лабораторії тощо.

Варто зазначити, що кількість та розмаїття інституційно-організаційних засобів місцевого економічного розвитку в Україні та розвинених країнах навіть не співставні. Багато їх видів в Україні просто відсутні (наприклад, «центри з однією зупинкою» (володіють інформацією з усіх питань планування і розвитку бізнесу та основною сполучною ланкою між різними видами бізнесу і органами місцевого самоврядування), системи групового маркетингу (спільне здійснення фірмами своїх маркетингових і збутових функцій), корпорації розвитку), а дієвість тих, що є, викликає більше запитань, ніж відповідей.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ляпін Д.В. Бізнес-асоціації в Україні: оцінка спроможності і перспективи розвитку / Д.В. Ляпін. – К. : Інститут конкурентного суспільства ; Український незалежний центр політичних досліджень, 2005. – 48 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.ucipr.kiev.ua/files/books/book_business_associations2005.zip.
2. Бізнес-інкубування та інноваційні центри: сучасні технології підтримки підприємництва і розвитку інноваційної економіки / Аналітичний центр «Академія» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.academia.org.ua/?cat=7.
3. Історія розвитку та сутність бізнес-інкубування. Найбільш затребувані бізнес-інкубатори України / NEFESIE Tempus [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/.
4. Порівняльний аналіз функціонування найбільш затребуваних IT бізнес-інкубаторів України / NEFESIE Tempus [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tempus.nung.edu.ua/uk/news/.
5. Порядок реєстрації організацій, діяльність яких спрямована на задоволення потреб суб'єктів малого та середнього підприємництва : Постанова Кабінету Міністрів України від 21 травня 2009 р. № 510 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kmu.gov.ua/control/uk/cardnpd?docid=218793011.
6. Про торгово-промислові палати в Україні : Закон України від 02.12.1997 р. № 671 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/671/97-%D0%B2%D1%80.
7. Про спеціальний режим інноваційної діяльності технологічних парків : Закон України № 991XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/99114.
8. Мазур А.А. Технологічні парки України: цифри, факти, проблеми / А.А. Мазур, С.В. Пустовойт // Наука та інновації. – 2013. – № 3. – С. 59–72 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/scinn_2013_3_9.pdf.
9. Про наукові парки : Закон України № 1563-VI від 25.06.2009 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/1563-17.
10. Наукові та технологічні парки України створили асоціацію / Інформація Міністерства освіти і науки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.mon.gov.ua/usinovivni/novini/2015/06/26/naukovitatexnologichni-parkiukrayinistvoriliasocziacziyu/.
11. Про індустріальні парки : Закон України № 5018VI від 21.06.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/501817.

12. Створення індустріальних парків в Україні: перші кроки [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://issuu.com/nataliyakobylchak/docs/ind_parks_in_ukraine.
13. Підоричева І., Осадча Н. Перспективи спрощення законодавства з питань формування та розвитку в Україні паркових утворень / І. Підоричева, Н. Осадча // Віче. – 2015. – № 18 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.viche.info/journal/4917/.
14. Цяпа С. Проблеми інвестиційної промоції в Україні / С. Цяпа [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://voxukraine.org/2015/09/22/problemy-investytsiinoi-promotsii-v-ukraini-ua/.
15. Про оптимізацію системи центральних органів виконавчої влади : Постанова Кабінету міністрів України № 442 від 10.09.2014 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/442-2014-%D0%BF.
16. Найбезглуздіші витрати уряду: на ліквідовані держструктури в бюджет заклали 50 мільйонів гривень [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/groshi/naybezgluzdishi-vitrati-uryadu-na-likvidovani-derzhstrukturi-v-byudzhet-zaklali-50-milyoniv-griven-409885.html.
17. Про інститути спільного інвестування : Закон України № 2299-III від 15.03.2001 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/5080-17.

УДК 332.12

Гнатенко М.К.
старший викладач кафедри менеджменту і адміністрування Харківського національного університету міського господарства імені О.М. Бекетова

ЗАКОНОМІРНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН

REGULARITIES OF INNOVATIONAL ECONOMIC DEVELOPMENT IN THE CONDITIONS OF MARKET RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто чотири основні концептуальні підходи до ролі інновацій в процесі соціально-економічного розвитку: науково-технічний; ринковий; підприємницький; інтелектуальний. Наведено характеристику базових концепцій інноваційного розвитку. Зроблено висновок, що інноваційний розвиток являє собою складний соціально-економічний процес, в ході якого відбувається удосконалення наявних виробничих сил на засадах засвоєння та впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки і техніки.

Ключові слова: інновації, економічний розвиток, концепції інноваційного розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены четыре основных концептуальных подхода к роли инноваций в процессе социально-экономического развития: научно-технический; рыночный; предпринимательский; интеллектуальный. Приведена характеристика базовых концепций инновационного развития. Сделан вывод, что инновационное развитие представляет собой сложный социально-экономический процесс, в ходе которого происходит усовершенствование имеющихся производственных сил на основе усвоения и внедрения в практику хозяйствования новейших достижений науки и техники.

Ключевые слова: инновации, экономическое развитие, концепции инновационного развития.

ANNOTATION

The article discusses four main conceptual approaches to the role of innovation in the process of social and economic development: scientific & technical; market; entrepreneurial; intellectual. The characteristic of innovative development basic concepts is given. It is concluded that innovative development is a complex socio-economic process. And this process includes the improvement of existing productive forces on the basis of mastering and implementation of the management latest achievements in science and technology.

Keywords: innovations, economic development, the concepts of innovative development.

Постановка проблеми. Глобальні зміни, які відбуваються в цей час у сфері економічної активності людства, охоплюють та позначаються на усіх аспектах суспільного життя. Рушійною силою соціально-економічного розвитку є безупинне розширення духовних і матеріальних потреб та вимог людини. Результати суспільного розвитку зрештою відбиваються у зростанні добробуту, ступеня особистої свободи, міри самореалізації особистих прагнень кожного члена суспільства. У ринкових умовах головним джерелом задоволення постійно зростаючого кола людських запитів та вимог є виробнича діяльність суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, які пов'язані з питаннями інноваційного економічного розвитку, присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених, серед них: Бубенко П. [2], Геєць В. [3], Гриньов А. [5], Ілляшенко С. [9; 11], Кизим М. [12] та ін.

Дослідженню механізму реалізації структурно-інноваційної трансформації економіки присвячено праці таких вітчизняних та зарубіжних науковців, як Гриньова В. [6], Забродський В. [7], Поповенко Н. [14], Рубан В. [16] та ін.

Управління соціально-економічним розвитком регіону має забезпечувати позитивний вплив на галузеву структуру економіки, на розподіл виробництва і труда, рівень добробуту і прибутків населення, тож питання вивчення закономірностей інноваційного економічного розвитку в умовах ринкових відносин потребує більш детального опрацювання.

Мета статті полягає у визначенні основних наукових підходів до розкриття закономірностей інноваційного економічного розвитку в умовах ринкових відносин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розмаїття факторів і умов, а також причин і наслідків, що визначають динаміку розвитку соціально-економічних систем, обумовлює необхідність розгляду цього надзвичайно складного процесу з точки зору не тільки економічного, але й філософського, історичного, соціологічного, культурологічного та інших аспектів.

Особливе місце в системі оптимізаційних трансформацій посідає інноваційна діяльність суб'єктів господарювання. Так, за думкою Геєця В. [3, с. 22], поєднання процесів економічного розвитку та економічного зростання відбувається насамперед завдяки інноваційним змінам. З точки зору Ілляшенка С. [11, с. 18], відбиттям інноваційної активності, спрямованої на розробку, продуктивне втілення та масштабне поширення різного роду нововведень (інновацій), стають численні й надзвичайно масштабні зміни, які охоплюють як життя усього людства, так і окремих особистостей.

Рубан В., Чубукова О., Некрасов В. [16, с. 14] підкреслюють, що саме специфічний характер трансформації економічних систем в резуль-

таті здійснення інноваційних змін, що виступають результатами креативної діяльності, певною мірою призводить до зміни парадигми забезпечення конкурентоспроможності в умовах постіндустріального розвитку. Відповідно до характеру і спрямованості зазначених змін, ключовими чинниками формування стійких позицій в ринковому суперництві при цьому стають не тільки і не стільки переваги у доступі до певних продуктів уречевленої (виробничих сил та знарядь праці) або прямої праці (трудові ресурси), а екстраординарні інтелектуальні продукти (думки, ідеї, знання та здібності, ноу-хау та ін.), використання яких в продуктивній господарській діяльності дозволяє створити унікальні відмінності від інших учасників певного ринку.

Отже, головним джерелом виникнення кількісних, структурних, якісних трансформацій складних соціально-економічних систем, що у сукупності визначають процес їх розвитку, зазвичай вважається інноваційна активність. За думкою Ілляшенка С. [11, с. 18], саме інноваційна діяльність, сутність якої складається у створенні, впровадженні й поширенні інновацій, позначається на всіх аспектах розвитку людського суспільства, змінює навіть середовище життя і діяльності людини, способи забезпечення її існування та розвитку.

Соболєв Ю., Дикань В. та ін. [19, с. 312] зазначають, що підприємства при здійсненні інноваційної діяльності зосереджуються на вирішенні питань пошуку принципово нових, ефективних технологій, проектуванні необхідних, але досі невідомих видів товарів, методів організації виробництва, збуту та ін. За думкою Рубан В., Чубукова О., Некрасова В. [16, с. 14], саме виникнення економічних систем, джерелами конкурентної переваги яких стають не природні, трудові або фінансові ресурси, а плоди творчої діяльності, тобто інноваційні ідеї, знання, технології їхнього інформаційного й матеріально-енергетичного уречевлення, є однією з найбільш характерних рис постіндустріального періоду розвитку людської цивілізації.

Буквально слово «інновація» означає інвестицію в новацію (нововведення) [13, с. 49]. У законодавстві України визначається сутність інновації як «знов створені (застосовувані) і (або) удосконалені конкурентноздатні технології, продукція чи послуги, а також організаційно-технічні рішення виробничого, адміністративного, комерційного або іншого характеру, які суттєво поліпшують структуру та якість виробництва й (або) соціальної сфери» [8, с. 89].

Провідна роль інновацій в процесі соціально-економічного розвитку підприємства, величезне різноманіття джерел, напрямків і факторів інноваційної діяльності обумовили виникнення численних поглядів та думок щодо економічної сутності інновацій, а також закономірностей протікання інноваційних процесів. З цієї точки зору можна виділити чотири основні концептуальні підходи до вирішення цього наукового питання: науково-технічний; ринковий; підприємницький; інтелектуальний.

Прихильники науково-технічної концепції інноваційного розвитку схильні вважати інноваційну діяльність одним з важливих етапів більш складного циклу «наука – техніка – виробництво» (рис. 1).

Незважаючи на те що інновації виступають стрижневим елементом описаного циклу відносно навіть визначення змісту цього явища, серед поглядів науковців існують помітні розбіжності, що можуть бути виокремлені у два основні підходи: об'єктний і процесний.

Принципова відмінність між цими підходами полягає у тому, що автори в рамках об'єктного підходу визначають інновацію як деяку сутність (об'єкт, результат процесу, підхід, технологію), інколи навіть наполягаючи на його матеріальній формі, а вчені, що дотримуються процесного підходу, вважають інновацією сам процес впровадження певної новини у виробничий чи управлінський процес. Об'єднує ці два підходи лише те, що обидва оперують категоріями «новизна» і «впровадження», а от що саме і на якому етапі вважати інновацією, тут думки розходяться. Так, в рамках об'єктного підходу можна, в свою чергу, виділити декілька напрямків:

- об'єктно-новаторський – увага вчених зосереджена на новизні об'єкту (технології, підходу, продукту) та ефекті, який отримує сис-

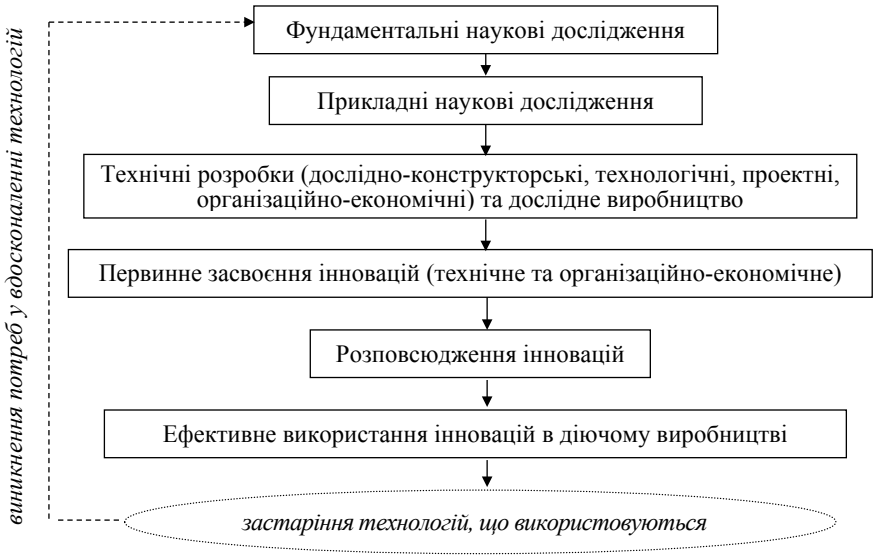


Рис. 1. Послідовність здійснення процесу «наука – техніка – виробництво»

тема від його впровадження. Слід зазначити, що деякі вчені наполягають на тому, що ефект має бути економічним і значним для підприємства, тоді як в роботах останніх років все більш поширеною стає думка про низку ефектів, які може приносити інновація: «забезпечують економію витрат чи навіть створюють умови для такої економії», «поліпшують структуру та якість виробництва і (або) соціальної сфери», «забезпечують економічну вигоду, створюють умови для такої вигоди або покращують споживчі якості продукції»;

- об'єктно-результативний – акцент зміщено на те, що інновація є результатом певного процесу. При цьому частина вчених вважає інновацією результат творчої діяльності, трансформації ідеї тощо, а інші наполягають на тому, що інноваційного характеру об'єкт набуває лише після впровадження (як варіант, успішного впровадження). Окремо слід виділити вчених, що трактують інновацію як «результат, отриманий від вкладання капіталу» в нову техніку, технологію тощо.

Процесний підхід також не є однорідним. Можна виділити наступні напрямки:

- процесно-впроваджуючий, в рамках якого інновацією вважається процес впровадження новини в будь-якій сфері життя для задоволення потреб і (або) отримання економічного ефекту. Найбільш характерним прикладом цього підходу є визначення Твісса Б. [20, с. 12], згідно з яким інновація розглядається як процес, в якому винахід або ідея набувають економічного змісту;

- процесно-створюючий – автори, що схиляються до цього підходу, визначають інновацію як «процес, що призводить до створення кращих за своїми властивостями товарів і технологій». При цьому науково-технічна діяльність та впровадження досягнень НТП мається на увазі, але не є критерієм ідентифікації інновації. Необхідно відзначити відмову цих авторів від суто економічного підходу та концентрації на економічному ефекті. Так, Санто Б. [18] підкреслює, що у випадку, якщо інновація орієнтується на економічну вигоду, прибуток, поява інновації на ринку може забезпечити додатковий прибуток», тобто така ситуація не є єдиним можливим варіантом.

Так, Ільєнкова С. [10, с. 6] пропонує розглядати інновацію як певний вид трансформації потенційного науково-технічного прогресу (НТП) в реальний, який втілюється в нових продуктах і технологіях. Чухрай Н. [21, с. 38] також визначає інновацію як процес, у якому винахід або наукова ідея здобуває економічний зміст. З точки зору Гордієнко Л. [4, с. 127], інновація – це такий суспільно-техніко-економічний процес, який через практичне використання наукових ідей і винаходів приводить до створення кращих за властивостями виробів, технологій та ін. Тому, наприклад, Рибаков І. [17, с. 12] пропонує вважати інноваційний процес перетворенням наукового знання в інновацію, тобто послідовним ланцюгом подій, у ході яких інновація визріває від ідей до конкретного продукту, технології або послуги та поширюється при практичному використанні.

Ринкова (конкурентна) концепція базується на пріоритетності ролі інновацій у забезпеченні реалізації ринкових можливостей підприємства та у досягненні конкурентних переваг. Ілляшенко С. [9, с. 18] зазначає, що інновація являє собою кінцевий результат діяльності по створенню і використанню нововведень, втілених у виді удосконалених чи нових товарів (виробів чи послуг), технологій їх виробництва, методів управління на всіх стадіях виробництва і збуту товарів, що сприяють розвитку й підвищенню ефективності функціонування підприємств, які їх використовують. Головною метою впровадження інновацій, за думкою Ілляшенка С. [11, с. 56], є реалізація певних ринкових можливостей, тобто напрямків діяльності підприємств, що відкриваються залежно від зовнішніх умов та специфіки їх господарської діяльності. Поповенко Н., Забарна Е. [14, с. 59] також наполягають, що інновація – це сукупність технічних, виробничих і комерційних заходів, що в результаті призводять до появи на ринку нових і поліпшених промислових процесів й устаткування. Навіть природа сучасної конкурентної боротьби передбачає насамперед змагання за спроможність до нововведень (на відміну від прагнення оволодіти матеріальними цінностями та ресурсами, яке було притаманне доіндустріальним та первинним індустріальним стадіям розвитку виробництва).

Таким чином, інноваційний розвиток (ІР) являє собою складний соціально-економічний процес, в ході якого відбувається удосконалення наявних виробничих сил на засадах засвоєння та впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки і техніки. Так, за думкою Ілляшенка С. [9, с. 18], саме інноваційна діяльність, зміст якої полягає у створенні, впровадженні й поширенні інновацій, позначається на усіх аспектах розвитку суспільства, змінює навіть саме середовище життя і діяльності людини. Провідна роль інновацій в процесі соціально-економічного розвитку підприємств, величезне різноманіття джерел, напрямків і факторів інноваційної діяльності обумовлюють виникнення численних поглядів та думок щодо визначення економічної сутності та закономірностей впровадження інновацій.

Серед надвеликого числа теорій та концепцій, в рамках яких відбувається пошук пояснень природи та рушійних сил здійснення інноваційних процесів, слід відзначити два основні підходи, що відрізняються між собою за ознакою визнання причинно-наслідкового характеру закономірностей ІР (табл. 1). Зокрема, концепції лінійного типу виходять із відзначення об'єктивної залежності динаміки інноваційних процесів від ходу трансформації пев-

Таблиця 1

Характеристика базових концепцій інноваційного розвитку [1; 2; 5; 6; 9; 12 ;15]

Група концепцій	Теорія (концепція)	Сутність теорії (концепції)	Ключові фактори забезпечення інноваційного розвитку
Лінійні концепції	Теорія промислових циклів	Динаміка інноваційно-інвестиційної діяльності є похідною від об'єктивних процесів оновлення основного капіталу у промисловості	Ефективність використання основного капіталу
			Моральний і фізичний знос основного капіталу
			Динаміка ринкового попиту на товари і послуги
	Підприємницька теорія	ІІД є процесом створення нових науково-організаційних комбінацій існуючих і новітніх виробничих факторів, який мотивується новаторським підприємницьким духом	Динаміка науково-технічного прогресу (НТП)
			Динаміка ринкового попиту на товари і послуги
			Економічні інтереси, мотиви та особисті якості («сила особистості») підприємця-новатора
	Ринкова теорія («виклик попиту»)	Сучасна конкуренція передбачає змагання за спроможність до втілення нововведень (на відміну від прагнення оволодіти матеріальними ресурсами, притаманне доіндустріальним та первинним індустріальним стадіям розвитку виробництва)	Динаміка НТП
			Рівень розвитку інфраструктури наукових досліджень та інноваційної діяльності
			Схильність персоналу підприємства щодо сприйняття інновацій певного виду
			Масштаб впливу інновацій на конкурентні переваги підприємства
	Науково-технологічна теорія	Інноваційна діяльність є одним з найважливіших етапів більш складного циклу «наука – техніка –виробництво», а динаміка інноваційного розвитку визначається переважно ходом НТП	Динаміка НТП
			Рівень розвитку інфраструктури наукових досліджень та інноваційно-інвестиційної діяльності
			Науково-технічний та організаційний рівень виробництва
	Інтелек-туальна теорія («економіка знання»)	Рушійною силою ІР є міжособистісна інтелектуальна взаємодія, тобто обмін цілісними інформаційно-знаковими моделями між окремими індивідами	Рівень розвитку інфраструктури інформаційного обміну («циркуляції знань»)
			Схильність та здатність персоналу підприємства щодо сприйняття інновацій певного виду
			Динаміка НТП
Нелінійні концепції	Теорія динамічного розвитку	При виборі шляхів ІР підприємства мають значну свободу, межі якої обумовлюються унікальним сполученням їхніх індивідуальних відмінностей. Процес ІР не	Організаційні рутини, що визначають індивідуальні особливості вибору інновацій на підприємствах
			Схильність вищого керівництва та персоналу підприємства щодо сприйняття певних інновацій
	Теорія динамічного розвитку	має свідомого характеру, а вибір інновацій здійснюється на підставі випадкових комбінацій інтересів учасників економічної організації	Технологічна досконалість та ступінь відповідності інновацій до стану певних факторів внутрішнього середовища підприємства
			Динаміка НТП (вважається майже непередбачуваною)
	«Сполучена» (coupling) теорія нововведень	Інноваційна динаміка є відображенням різних комбінацій ринкових потреб та технологічних можливостей (розірваних за етапами інноваційного процесу), сполучення яких відбувається в межах «інноваційної фірми»	Динаміка НТП
			Рівень розвитку інфраструктури наукових досліджень
			Рівень розвитку інфраструктури інноваційно-інвестиційної діяльності
			Схильність персоналу підприємства щодо сприйняття інновацій певного виду
	Інтеграційна теорія	Вибір нововведень диктується унікальними як внутрішніми особливостями, так і складною системою коопераційних відносин суб'єктів господарювання із іншими (зовнішніми) учасниками інноваційного процесу	Рівень розвитку інфраструктури фінансово-інвестиційної діяльності
			Стан фінансового ринку та можливості залучення позикового капіталу
			Схильність вищого керівництва та персоналу підприємства щодо сприйняття певних інновацій
			Конкурентна стратегія та цільові конкурентні переваги підприємства

ного кола релевантних передумов, факторів і чинників, що об'єктивно існують в середовищі господарювання [22, с. 26–35]. Відповідно до залежності такого роду, траєкторія інноваційного розвитку вважається майже лінійною похідною від змін потреб виробників у оновленні зношених і застарілих основних фондів, економічних інтересів підприємців, коливань ринкового попиту, ходу науково-технічного прогресу тощо. Прихильники нелінійних теорій інноваційного розвитку, навпаки, наполягають на наявності більш складних зв'язків між динамікою інноваційних процесів та змінами середовища господарювання, проявами чого стає, з одного боку, встановлення факту існування власних, притаманних саме інноваційним процесам, внутрішніх закономірностей розвитку, а з іншого – визнання значного ступеня свободи підприємців у виборі певних варіантів інноваційних рішень зі складу величезної кількості доступних стратегічних альтернатив.

Первинною рушійною силою інноваційного розвитку виступає науково-технічний прогрес (НТП), тобто безперервне розширення наукових і технологічних знань, яке дозволяє визначати перспективні напрямки вдосконалення предметів труда, форм і методів організації виробництва та труда. Обов'язковим підґрунтям для такого розширення виступають фундаментальні (виявлення, вивчення та систематизація об'єктивних явищ та закономірностей розвитку природи та суспільства) та прикладні (опрацьовування шляхів практичного використання результатів фундаментальних вишукувань в певній галузі наукового знання) наукові дослідження.

Головною метою наукового пошуку насамперед є отримання нового знання: для фундаментальних досліджень – це загальнонаукова інформація (відкриття законів та закономірностей, категорій та явищ-ефектів, обґрунтування теорій, принципів та шляхів їхнього практичного використання), а для прикладних – галузева інформація (створення технологічних регламентів, технічних вимог, методик та рецептів, розробка інноваційно-інвестиційних проектів, наукових рекомендацій, інструкцій, стандартів, еталонів, нормативів, каталогів та ін.).

Отримана в ході фундаментальних та прикладних досліджень нова інформація надалі (в ході технічного опрацювання та дослідного виробництва) стає основою для виготовлення науково-технічної документації стосовно створення новітніх або удосконалення існуючих виробів, споруд, технологічних процесів та систем управління, дослідно-експериментальної перевірки теоретичних положень та концепцій.

Вивчення економічної природи та складу факторів інноваційного розвитку дозволяє прийти до висновку про те, що характерна особливість цього процесу полягає насамперед у наявності чітко виражених циклічних закономірностей здійснення процесів виникнення, відбору, сприйняття, впровадження та всілякого поширення інновацій.

Висновки. Інноваційний розвиток являє собою складний соціально-економічний процес, у ході якого відбувається удосконалення наявних виробничих сил на засадах засвоєння та впровадження у практику господарювання новітніх досягнень науки і техніки. Природа та закономірності циклічних інноваційних трансформацій зазвичай пояснюються складністю та мінливістю поєднання впливу численних факторів ІР, а саме: науково-технічного прогресу, розвиток якого виступає джерелом генерації та накопичення можливих варіантів нововведень; змін суспільних потреб у випуску якісно нових товарів та послуг, підкріплених платоспроможним попитом; виникнення підприємця-новатора, схильного та здатного до реалізації інновацій, а також щодо поширення досвіду його новаторської діяльності серед менш ініціативних підприємців; існування на фінансовому ринку великих обсягів вільного капіталу, який може бути інвестовано у розвиток виробництва та ін.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Анискин Ю.П. Корпоративное управление инновационным развитием / под ред. Ю.П. Анискина. – М. : Омега-Л, 2007. – 411 с.
2. Бубенко П.Т. Региональные аспекты инновационного развития / П.Т. Бубенко. – Харьков : ХНАГХ, 2009. – 133 с.
3. Геєць В.М. Нестабільність та економічне зростання : [монографія] / В.М. Геєць – К. : Форт, 2000 – 344 с.
4. Гордієнко Л.Ю. Інноваційний менеджмент / Л.Ю. Гордієнко. – Х. : ХДЕУ, 2001. – 77 с.
5. Гриньов А.В. Інноваційний розвиток промислових підприємств: концепція, методологія, стратегічне управління : [монографія] / А.В. Гриньов. – Х. : ІНЖЕК, 2003. – 308 с.
6. Гриньова В.М. Механізми реалізації структурно-інноваційної трансформації економіки України / В.М. Гриньова, О.Є. Попов // Майбутнє України: стратегія поступу : [монографія] ; НАН України, Ін-т економіки пром-сті України, Акад. екон. наук України. – Донецьк : Юго-Восток Лтд., 2008. – С. 244–289
7. Забродский В.А. Развитие крупномасштабных экономико-производственных систем / В.А. Забродский, Н.А. Кизим. – Харьков : Бизнес Информ, 2000. – 72 с.
8. Закон України «Про інноваційну діяльність» від 4.07.2002 р. № 40-IV (зі змінами) // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № 10–11. – С. 86.
9. Ильяшенко С.Н. Составляющие инновационного потенциала субъекта хозяйственной деятельности / С.Н. Ильяшенко // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2002. – № 7. – с. 118.
10. Инновационный менеджмент / Под ред. С.Д. Ильенковой. – М. : Юнити, 1997 г. – 276 с.
11. Ілляшенко С. Управління інноваційним розвитком: проблеми, концепції, методи / С.М. Ілляшенко. – Суми : Університетська книга ; К. : Княгиня Ольга, 2005. – 324 с.
12. Кизим М.О. Промислова політика та кластеризація економіки України : [монографія] / М.О. Кизим. – Х. : ІНЖЕК, 2011. – 304 с.

13. Ковалев Г.Д. Инновационные коммуникации / Г.Д. Ковалев. – М. : ООО Юнити-Дана, 2000. – 288 с.
14. Поповенко Н.В. Оценка инновационного потенциала хозяйственной системы / Н.В. Поповенко, Э.А. Забарная // Бизнес-информ. – 1998. – № 3. – С. 51.
15. Ресурсы инноваций: организационный, финансовый, административный / Под ред. проф. И.П. Николаевой. – М. : Юнити-Дана, 2003. – 318 с.
16. Рубан В. Інноваційна модель стратегічного розвитку України: методологія та досвід / В. Рубан, О. Чубукова, В. Некрасов // Економіка України. – 2003. – № 6. – С. 14–19.
17. Рыбаков И.Н. Инновации и бизнес / И.Н. Рыбаков. – М. : Экономика, 2002. – 108 с.
18. Санто Б. Инновация как средство экономического развития / Б. Санто. – М. : Прогресс, 1990. – 340 с.
19. Стратегия предприятия и стратегический менеджмент / Ю.В. Соболев [и др.]. – Х. : Олант, 2002. – 416 с.
20. Твисс Б. Управление научно-техническими нововведениями / Б. Твисс ; пер. с англ. И.И. Елисеевой. – М. : Экономика, 1989. – 271 с.
21. Чухрай Н. Формування інноваційного потенціалу підприємства: маркетингове та логістичне забезпечення : [монографія] / Н.І. Чухрай. – Львів : «Львів. Політехніка», 2002. – 316 с.
22. Янсен Ф. Эпоха инноваций / Ф. Янсен. – М. : Инфра-М, 2002. – 308 с.

УДК 316.614.5.009.12

Дикань О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри менеджмент та адміністрування
Українського державного університету залізничного транспорту

ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ

INSTITUTES OF INDUSTRIAL ENTERPRISES AS THE BASIS FOR REGIONAL INDUSTRY COMPETITIVENESS

АНОТАЦІЯ

У статті встановлено, що в умовах реалізації нової політики регіонального розвитку повинні бути створенні не окремі інститути розвитку, а цілісна їх система. Обґрунтовано, що останню мають сформувати Регіональний фонд промислового розвитку, Інтегрований інноваційно-логістичний центр, Центр трансферту і комерціалізації інновацій та Центр розвитку кадрового потенціалу. Виділено функції даних інститутів розвитку промислових підприємств регіону та розкрито елементи державної підтримки процесів їх формування на регіональному рівні.

Ключові слова: інститут розвитку, система інститутів розвитку, промислові підприємства, регіон, функції, елементи.

АННОТАЦИЯ

В статье определено, что в условиях реализации новой политики регионального развития должны быть созданы не отдельные институты развития, а целостная их система. Обосновано, что данную систему должны сформировать Региональный фонд промышленного развития, Интегрированный инновационно-логистический центр, Центр трансферта и коммерциализации инноваций и Центр развития кадрового потенциала. Выделены функции данных институтов развития промышленных предприятий региона и раскрыты элементы государственной поддержки процессов их формирования на региональном уровне.

Ключевые слова: институт развития, система институтов развития, промышленные предприятия, регион, функции, элементы.

ANNOTATION

The article found that in terms of implementing a new regional development policy should not create separate institutions development, and integrated their system. Proved that the latter should form the Regional Fund for industrial development, innovative integrated logistics center, transfer and commercialization center for Innovation and Development Center human resources. Highlight features of these institutes and industrial enterprises of the region reveals elements of state support for their formation processes at regional level.

Keywords: institute development, system development institutions, industry, region, function elements.

Постановка проблеми. Започаткована реформа системи державного управління, що орієнтована на розширення повноважень та відповідальності регіональних органів влади, є важливим кроком щодо руйнування жорсткої неорадянської політичної системи в Україні та забезпечення реалізації глибоких змін у сфері соціально-економічного розвитку її регіонів.

Регіональний розвиток повинен базуватися насамперед на внутрішньому потенціалі регіону – промисловому комплексі, а саме його інтелектуальному потенціалі, та використанні переваг міжгалузевого співробітництва, що створить імпульс для виробництва власних наукових знань та інновацій, модернізації техніко-технологічної бази промисловості, а відповідно, й формування якісно нових конкурентних переваг промислових підприємств регіонів на європейському ринку промислової продукції. Це вимагає формування в регіонах країни відповідного інституційного середовища та інституційної інфраструктури, через дію та функціонування яких забезпечувалися б стратегічне управління та координація процесів реалізації інноваційно-технологічної модернізації промислових підприємств регіонів.

Основними елементами якісно нового інституційного середовища стимулювання промислового розвитку регіонів мають стати відповідні інститути розвитку промислових підприємств, які б забезпечили формування сприятливого інноваційного середовища в промисловому комплексі регіонів та сприяли зміні структури промислового виробництва у бік збільшення частки високотехнологічної наукоємної продукції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Різним аспектам розвитку промисловості України та забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств присвятили свою увагу такі вітчизняні вчені, як О. Амоша, Ю. Бажал, В. Вишневський, В. Геєць, В. Дикань, Л. Збаразська, Р. Журило, Д. Малащук, О. Лапко, І. Одотюк та ін. [1–6]. Даними науковцями розроблено модель промислової політики країни та визначено напрямки науково-технологічного й інноваційного забезпечення розвитку промислових підприємств.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючий науковий доробок є суттєвим внеском у розвиток теоретико-методичних засад процесів модернізації промислових підприємств України. Однак, незважаючи на це, в умовах реформування системи державного управління та розширення повноважень органів місцевої влади значно актуалізується питання формування відповідного інституційного середовища стимулювання промислового розвитку регіонів на основі створення системи регіональних інститутів розвитку промислових підприємств.

Мета статті полягає у розкритті змісту інститутів розвитку промислових підприємств

та обґрунтуванні їхньої ролі в підвищенні конкурентоспроможності промисловості регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вивчення літературних джерел дозволило встановити, що «інститут розвитку» в науковій літературі асоціюється з особливими організаціями, які сприяють розподілу ресурсів на користь проектів, пов'язаних з реалізацією потенціалу економічного зростання галузі, регіону чи країни в цілому. Їх особливість проявляється у відведенні державі чи органам регіональної влади важливої регулюючої функції у сфері їх функціонування. Тобто це означає, що фактично інститути розвитку є інструментом державної (регіональної) політики розвитку, що реалізується через запровадження ефективних управлінських рішень.

Основними рисами інститутів розвитку, які відрізняють їх від інших можливих форм державної підтримки, І. Хасанов пропонує визначати [7]:

– перерозподіл ресурсів на користь проектів розвитку, спрямованих на створення потенціалу економічного зростання у сфері інфраструктури, людського потенціалу, нових технологій та підтримку нових, поки ще не домінуючих секторів економіки, що відчувають необхідність у початковій підтримці для свого розвитку;

– наявність постійної організаційної структури й певних правил, що дозволяє здійснювати інститутам розвитку систематичну діяльність, у них існує чітка система відповідальності й контролю;

– інститути розвитку є некомерційними організаціями та не пов'язані зі збільшенням частки держави в економіці;

– їхня діяльність спрямована на розвиток приватного бізнесу в нових секторах економіки.

Досвід розвинутих країн свідчить, що саме інститути розвитку відіграли важливу роль в процесі реалізації політики їх економічного розвитку. Це пояснюється здатністю даної інституційної інфраструктури забезпечувати диверсифікацію та розвиток економіки за рахунок ефективного використання державних ресурсів.

На сьогоднішній день в світі функціонує величезна кількість інститутів розвитку, які поділяються на фінансові, тобто ті, діяльність яких носить фінансовий характер (інвестиційні банки, венчурні фонди, корпорації регіонального розвитку, експортно-імпортні банки, ділові агентства, банки розвитку тощо), та нефінансові, а саме: спеціальні економічні зони, технополіси, технопарки, наукові фонди, промислові союзи, освітні та експертно-аналітичні центри, торговельні асоціації та ін. [8]. Саме в межах функціонування нефінансових інститутів розвитку забезпечується формування особливих умов для реалізації ефективної політики інноваційного розвитку як окремих підприємств, так і регіонів та країни в цілому.

Досить показовою в цьому аспекті є діюча система інститутів розвитку Росії, що представлена Інвестиційним фондом Росії, ВАТ «Російська венчурна компанія», ДК «Російська корпорація нанотехнологій», Державною корпорацією «Банк розвитку й зовнішньоекономічної діяльності» та особливими економічними зонами [9]. Саме в межах останніх створюються спеціальні умови для виробництва високотехнологічної наукоємної продукції за рахунок використання сучасних технологій виробництва, впровадження організаційних та економічних інновацій.

Основна частина проблем промислового комплексу більшості регіонів України, що проявляються в зношеному стані техніко-технологічної бази виробництв, високому рівні плинності кадрів, а відповідно, й відсутності виробництва сучасних зразків високотехнологічної продукції, значною мірою пов'язана з недієвістю існуючих інститутів інноваційного розвитку, а саме невідповідністю інноваційної інфраструктури регіонів потребам здійснення інноваційних процесів в їх промисловому виробництві. Адже більшість діючих за радянських часів як науково-дослідних інститутів, лабораторій, так і проектно-конструкторських бюро на разі або взагалі не функціонують, або займаються інноваційними розробками досить рідко. Аналогічна ситуація спостерігається і на таких діючих об'єктах інноваційної інфраструктури країни, як технопарки, в межах яких повинно було б забезпечуватися розроблення новітніх технологій, видів продукції та матеріалів, запровадження яких забезпечило високотехнологічне оновлення вітчизняного виробництва та зміну структури промислового виробництва країни з розширенням долі виготовлення наукоємної продукції.

Основні причини низького рівня інноваційної активності науково-дослідної сфери промислових підприємств та недієвості інноваційної інфраструктури розвитку в країні пов'язані як з низьким рівнем бюджетного фінансування інноваційного сектору економіки, так і з відсутністю власних коштів підприємств, за рахунок яких можливо було б забезпечити їх інноваційний розвиток. На більшості промислових підприємств на разі не те що не вистачає коштів на реалізацію інноваційних розробок, а навіть відсутні основи їх техніко-технологічного відтворення, що призводить до руйнування інфраструктури промисловості регіонів, не залишає можливості для створення та виробництва нової конкурентоспроможної продукції. Саме необхідність накопичення інвестиційних ресурсів, спрямування бюджетних видатків регіонів на підтримку інноваційно-технологічної модернізації регіональної промисловості та створення ефективних об'єктів інноваційної інфраструктури, вимагають в умовах реалізації нової політики регіонального розвитку формування не окремих інститутів розвитку, а цілісної їх системи.

Встановлено, що регіональна система інститутів розвитку промислових підприємств пови-

нна включати як фінансові, так й інноваційні їх форми, та може бути представлена Регіональним фондом промислового розвитку, Інтегрованим інноваційно-логістичним центром, Центром трансферту і комерціалізації інновацій та Центром розвитку кадрового потенціалу. Їх формування повинно забезпечити:

1) підтримку розвитку нових знань та нарощування інтелектуального потенціалу промислових підприємств регіону;

2) інвестиційне забезпечення процесів розробки інновацій в промисловості та в цілому інноваційного розвитку регіону;

3) забезпечення міжгалузевої координації при реалізації різного роду інноваційних проектів розвитку підприємств промисловості регіону;

4) генерування інновацій та запровадження виробництва високотехнологічної інноваційної продукції;

5) здійснення структурної модернізації техніко-технологічної бази підприємств промислового комплексу регіону тощо.

Лише за рахунок цього на сьогоднішній день можливо зняти гостроту проблеми відновлення промислового потенціалу регіонів і забезпечити створення замкнутих технологічних циклів виробництва високотехнологічної продукції та їхню локалізацію всередині країни.

Створення Інтегрованого інноваційно-логістичного центру, Центру трансферту і комерціалізації інновацій та Центру розвитку кадрового потенціалу як інститутів створення, трансферу

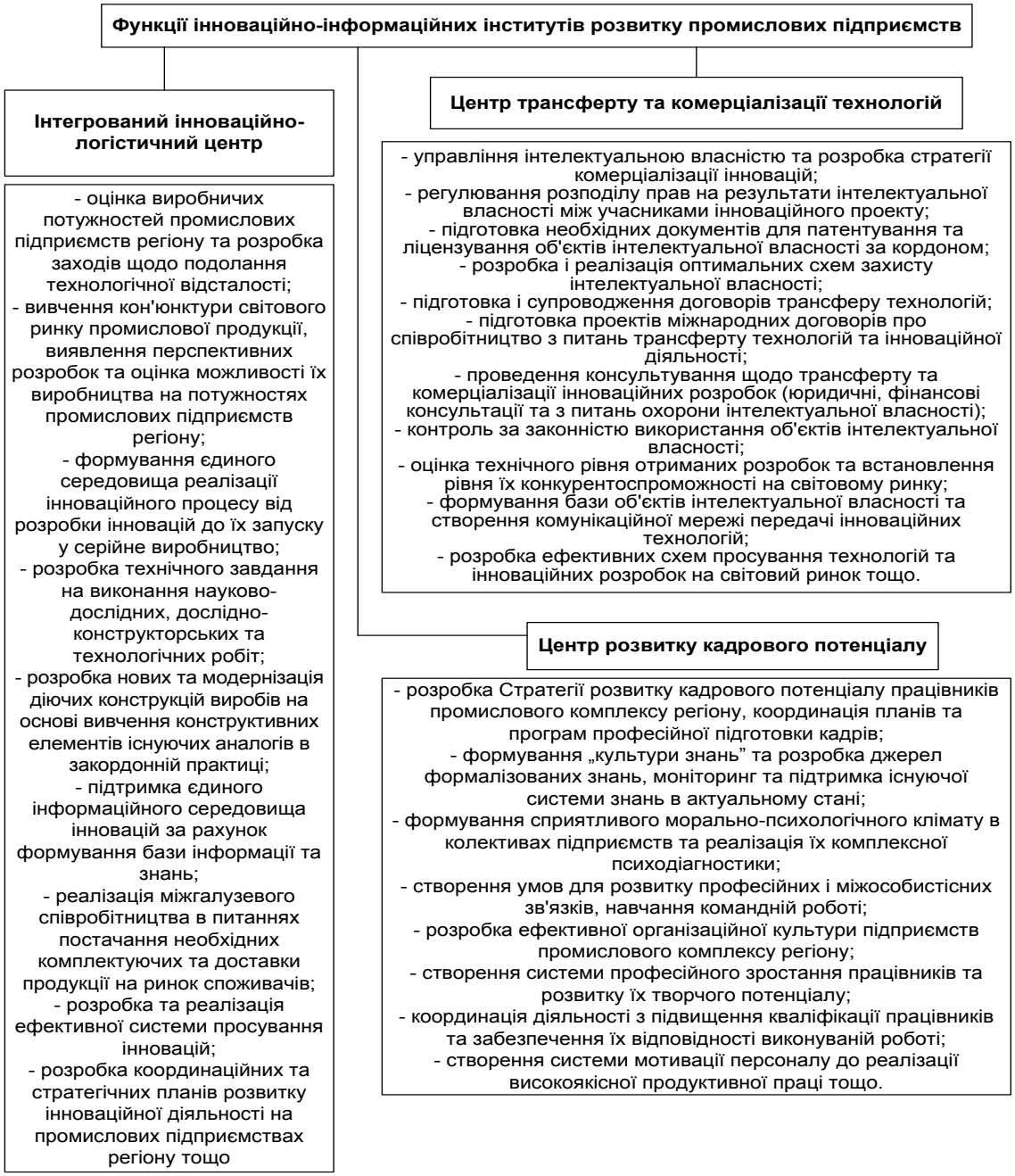


Рис. 1. Функції інноваційних інститутів розвитку промислових підприємств регіону

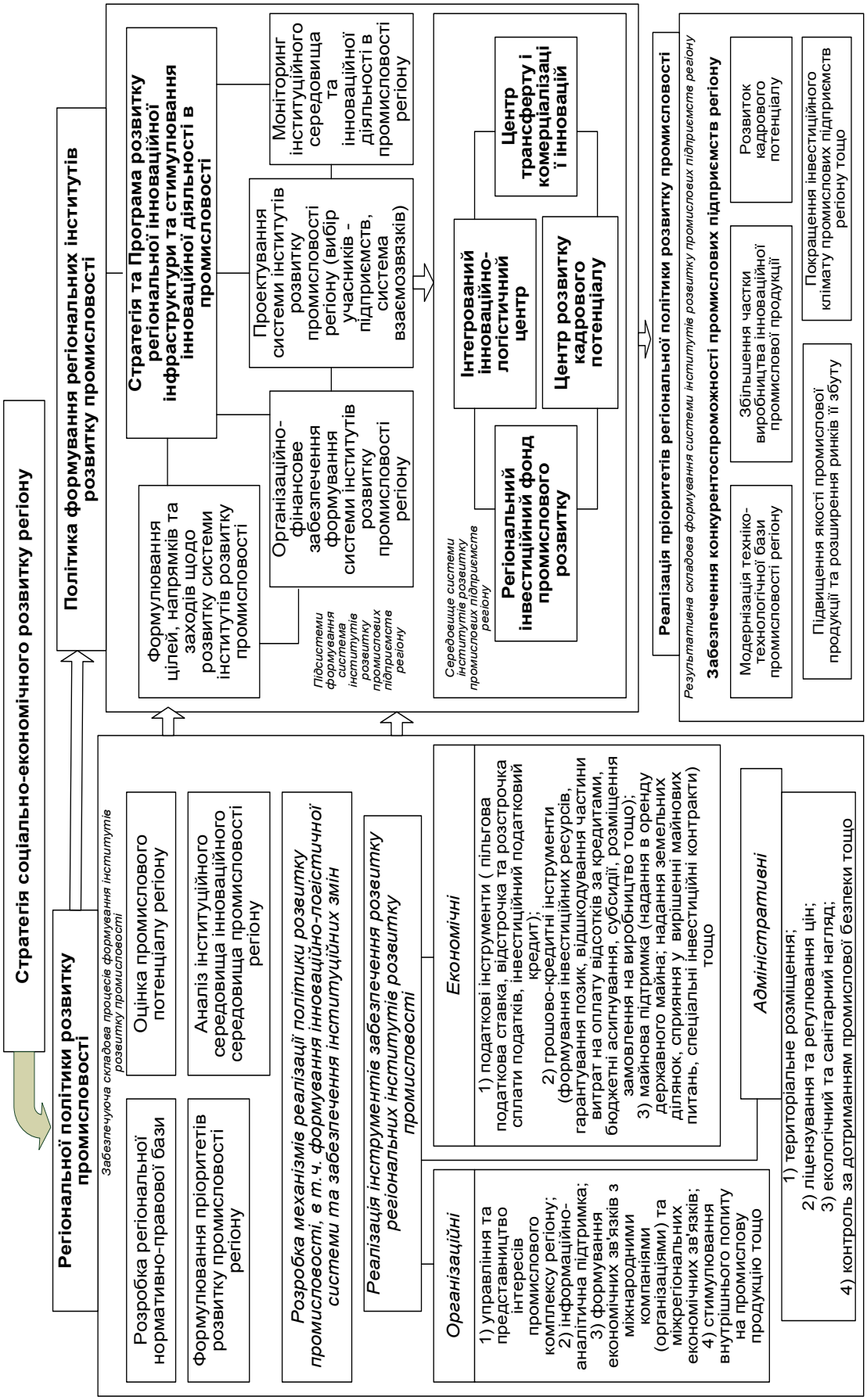


Рис. 2. Схема елементів державної підтримки процесів формування інститутів розвитку промислових підприємств на регіональному рівні

та комерціалізації інновацій на основі комплексної інтелектуалізації діяльності промислових підприємств регіону та формування висококваліфікованого кадрового потенціалу є основою зростання конкурентоспроможності промислових підприємств регіону в умовах офіційно взятого курсу на децентралізацію державного управління. Це забезпечуватиметься за рахунок реалізації даними інститутами розвитку відповідних функцій, спрямованих на вирішення задач структурно-технологічної модернізації промислових виробництв, налагодження випуску сучасної промислової продукції та формування ефективних інструментів трансферу і комерціалізації створюваних технологій промисловістю регіону. Функції відповідних інститутів розвитку промислових підприємств регіону подано на рис. 1.

Поряд з цим необхідність накопичення значних фінансових ресурсів і спрямування їх на розвиток промислових підприємств, а також потреба в концентрації бюджетних видатків та посиленні ефективності їх використання вимагають реалізації структурних змін в процесах фінансового забезпечення зростання конкурентоспроможності промислових підприємств регіону, які б передбачали формування спеціалізованого інституту розвитку, що здійснюватиме фінансово-кредитну підтримку пріоритетних для регіону проектів і програм розвитку промисловості. Такими інститутом має виступати Регіональний фонд промислового розвитку, діяльність якого повинна бути пов'язана з:

– акумулюванням фінансових ресурсів та залученням зовнішніх інвестиційних джерел для реалізації пріоритетних в регіоні проектів розвитку промислових підприємств;

– кредитуванням та фінансовою підтримкою регіональних інвестиційних проектів розвитку промисловості;

– розміщенням промислових регіональних позик і відкриттям гарантованих органами регіональної влади депозитів для залучення коштів населення на інвестиційні цілі промисловості;

– мінімізацією інвестиційних та інноваційних ризиків;

– фінансуванням та страхуванням зовнішньоекономічних операцій експортерів та імпортерів регіону;

– проектним управлінням, експертизою та моніторингом інвестиційних проектів;

– комплексною оцінкою економічної, бюджетної та соціальної ефективності регіональних проектів розвитку промисловості та визначенням економічних результатів їх реалізації;

– контролем та ефективністю використання інвестиційних коштів на кожному етапі реалізації проекту розвитку промисловості регіону тощо.

Особливість даного фінансового інституту розвитку промислових підприємств регіону полягає в тому, що завдяки його формуванню буде забезпечуватися акумулювання та ефективний перерозподіл фінансових ресурсів для забезпечення структурної модернізації та налагодження виробництва високотехнологічної продукції промисловими підприємствами регіону. Основним джерелом формування фінансових ресурсів Регіонального фонду промислового розвитку має виступати як бюджет регіону, так і приватні інвестиції в розвиток промислового комплексу регіону. Останні залучатимуться на принципах реалізації механізмів державно-приватного партнерства при інвестуванні проектів, пов'язаних з модернізацією та розвитком інноваційного сектору промисловості, що спрямовані на створення нових видів наукомісткої інноваційної продукції.

Складність процедур фінансування процесів розвитку промислових підприємств регіону обумовлює необхідність формування відповідної структури Фонду, до складу якої мають входити:

- Рада Фонду, сформована з представників обласних, місцевих органів управління та керівників провідних промислових підприємств регіону;

- Експертні ради, що здійснюватимуться розглядом заяв, поданих для конкурсу по залученню інвестицій для реалізації проектів розвитку та модернізації техніко-технологічної бази промислових підприємств, виконання науково-дослідних робіт та інноваційних розробок, та підготовкою висновків щодо економічної ефективності реалізації фінансової підтримки відповідних проектів Регіональним фондом промислового розвитку. Саме завдяки такій структурі Фонду буде забезпечуватися координація процесів інвестиційного забезпечення розвитку промисловості на регіональному рівні та контроль ефективності використання фінансових ресурсів регіону.

Для використання даних інститутів як інструментів розвитку промислових підприємств регіону та їх залучення до вирішення завдань зі структурно-технологічної модернізації промислових виробництв і налагодження випуску сучасної інноваційної продукції необхідним є запровадження відповідних організаційно-економічних заходів з державної підтримки розвитку відповідних інститутів на регіональному рівні. Її основним елементом має стати організаційний та економічний інструментарій державної підтримки розвитку відповідних інститутів, що реалізується регіональними органами влади в процесі виконання регіональної політики розвитку промисловості (рис. 2).

Так, організаційний інструментарій формування інститутів розвитку підприємств промисловості регіону повинен бути пов'язаний із забезпеченням виконання регіональними органами влади функцій, що спрямовані на: 1) управління та представництво інтересів промислового комплексу регіону; 2) інформаційно-

аналітичну підтримку промислових підприємств; 3) формування економічних зв'язків з міжнародними компаніями (організаціями) та міжрегіональних економічних зв'язків; 4) стимулювання внутрішнього попиту на промислову продукцію всередині регіону тощо.

Економічний інструментарій пов'язаний з реалізацією: податкових інструментів розвитку таких, як пільгова податкова ставка, відстрочка чи розстрочка сплати податків, інвестиційний податковий кредит; грошово-кредитних інструментів (формування інвестиційних ресурсів, гарантування позик, відшкодування частини витрат на оплату відсотків за кредитами, бюджетні асигнування, субсидії, розміщення замовлення на виробництво тощо); майнової підтримки (надання в оренду державного майна; надання земельних ділянок, сприяння у вирішенні майнових питань, спеціальні інвестиційні контракти) тощо.

Отже, формування на рівні регіонів країни даних інститутів розвитку промислових підприємств дозволить забезпечити не лише структурну модернізацію виробничої бази промисловості, але й відіграє позитивну роль у стимулюванні процесів інноваційно-інвестиційного розвитку промислових підприємств регіону. Їх значення в підвищенні конкурентоспроможності промислових підприємств регіону реалізується за рахунок: по-перше, створення умов для генерування інноваційних розробок та запровадження виробництва останніх на потужностях промислових підприємств регіону; по-друге, розширення фінансової бази для інноваційного відтворення матеріально-технічної бази підприємств промисловості; по-третє, розвитку кадрового потенціалу вітчизняних підприємств; по-четверте, інформаційного забезпечення процесів розробки інновацій та досягнення їх відповідності існуючим вимогам ринку тощо.

Висновки. Таким чином, інститути розвитку промислових підприємств регіону є необхідним і ефективним інструментом регіональної економічної політики, який дозволить комплексно вирішити проблему модернізації техніко-технологічної бази вітчизняних підприємств та забезпечити перетворення знань в сучасні інноваційні техніко-технологічні рішення, а відповідно, й сприятиме розвитку високотехнологічних виробництв та нарощенню інноваційного потенціалу промислових підприємств регіону. Саме тому формування на регіональному рівні Інтегрованого інноваційно-логістичного центру, Центру трансферту і комерціалізації інновацій, Центру розвитку кадрового потенціалу та Регіонального фонду промислового розвитку повинно розглядатися як ефективний інструмент забезпечення конкурентоспроможності промислових підприємств, який дозволить подолати тривалі кризові процеси в промисловості та забезпечити фінансування її інноваційного розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Амоша О.И. Промышленная политика Украины: концептуальные ориентиры на среднесрочную перспективу / О.И. Амоша, В.П. Вишневский, Л.О. Збаразская // Экономика Украины. – 2009. – № 12. – С. 4–13.
2. Александрова В.П. Інноваційний розвиток економіки та напрямки його прискорення / В.П. Александрова [та ін.] ; за ред. В.П. Александрової. – К. : ІЕПР НАН України, 2002. – 77 с.
3. Геец В.М. Трансформационные преобразования в Украине: переосмысливая пройденное и думая о будущем / В.М. Геец // Общество и экономика. – 2006. – № 3. – С. 23–53.
4. Дикань В.Л. Роль государства в создании условий возрождения промышленного потенциала Украины / В.Л. Дикань // Вісник економіки транспорту і промисловості. – 2012. – № 40. – С. 13–17.
5. Журило Р.М. Конкурентоспроможність наукомісткого машинобудування в системі розвитку національного господарства : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.03 «Економіка та управління національним господарством» / Р.М. Журило ; Класичний приватний університет. – Запоріжжя, 2010. – 20 с.
6. Малащук Д.В. Конкурентоспроможність машинобудівного комплексу України в умовах глобалізації світових ринків : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.05.01 «Світове господарство і міжнародні економічні відносини» / Д.В. Малащук ; Українська академія зовнішньої торгівлі. – К., 2005. – 24 с.
7. Хасанов И. Международный опыт создания и функционирования институтов развития / И. Хасанов // Транспортное дело России. – 2010. – № 8(81). – С. 14–18.
8. Ускова Т.В. К вопросу формирования институтов развития в регионе / Т.В. Ускова, Р.Ю. Селименков // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2013. – № 2(26). – С. 18–28.
9. Титов В. Институты развития уже есть / В. Титов [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.eg-online.ru/article/123250/.

УДК 332.14:338.439.02(043)

Зибарева О.В.
доктор економічних наук, доцент,
Буковинський державний фінансово-економічний університет

Катана А.В.
кандидат економічних наук,
Чернівецький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Петращак О.О.
кандидат економічних наук,
Буковинський державний фінансово-економічний університет

ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ РЕГІОНУ

ORGANIZATIONAL AND ECONOMIC MECHANISM OF THE FOOD MARKET REGULATION IN THE REGION

АНОТАЦІЯ

У статті уточнено поняття «організаційно-економічний механізм регулювання продовольчого ринку». Обґрунтовано складові системи інструментів регулювання продовольчого ринку регіону. Запропоновано «блок-схему» організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку продовольчого ринку регіону. Визначено комплекс пріоритетних заходів регулювання за напрямками щодо стимулювання пропозиції і попиту, регулювання цін, розвитку конкуренції на ринку, сприяння розвитку інфраструктури.

Ключові слова: ринок, організаційно-економічний механізм, продовольчий ринок регіону, регулювання продовольчого ринку.

АННОТАЦИЯ

В статье уточнено понятие «организационно-экономический механизм регулирования продовольственного рынка». Обоснованы составляющие системы инструментов регулирования продовольственного рынка региона. Предложена «блок-схема» организационно-экономического механизма государственного регулирования развития продовольственного рынка региона. Определен комплекс приоритетных мер регулирования по направлениям по стимулированию предложения и спроса, регулирования цен, развития конкуренции на рынке, содействия развитию инфраструктуры.

Ключевые слова: рынок, организационно-экономический механизм, продовольственный рынок региона, регулирование продовольственного рынка.

ANNOTATION

The concept of the «organizational and economic mechanism of the food market regulation» is clarified in the article. The components of the regulating instruments' system of the region's food market are justified. The «block-scheme» of organizational and economic mechanism of state's regulation of the food market development is suggested. The complex of priority measures for the regulation by directions of supply and demand stimulation, price control, development of market competition, and promotion of infrastructure development are identified.

Keywords: market, organizational and economic mechanism, region's food market, food market regulation.

Постановка проблеми. Для вирішення проблеми забезпечення населення регіону продовольством і найбільш повного задоволення його платоспроможного попиту необхідно формування як науковообґрунтованої національної політики, спрямованої нарозвиток продовольчогоринку, так і регіональної продовольчої політики, побудованої з урахуванням регіональних особливостей виробництва і споживання продуктів харчування.

Наука і практика довели, що регіональний продовольчий ринок повинен формуватися на основі прогнозованих і керованих, а не стихійних процесів, не на випадкових зв'язках, а на прогнозованих і запланованих відносинах між його учасниками. Тому особливої актуальності набувають теоретичне осмислення і практичне вирішення завдання удосконалення організаційно-економічних засад розвитку продовольчогоринку регіону, побудови механізму формування та розвитку відносин між суб'єктами ринку, визначення ролі державних і регіональних органів управління, інших суб'єктів у організаційно-економічному механізмі регулювання продовольчого ринку, виявлення факторів, що визначають вибір тієї чи іншої форми взаємодії між суб'єктами. В результаті це сприятиме скороченню виробничих і невиробничих витрат усіх суб'єктів ринку, забезпечить формування стабільного антикризового середовища їх діяльності, збалансування кількісних показників кон'юнктури продовольчого ринку: пропозиції (обсягів виробництва), попиту (купівельної спроможності), стабілізує динаміку цінових показників на товари.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми ринку та його регулювання розглядалися вітчизняними та зарубіжними вченими в різних аспектах: дослідження проблем ринкової рівноваги, конкуренції, обміну, добробуту, державного регулювання, проблем регіональних і галузевих ринків і, зокрема, регіонального продовольчого ринку, що розкрито в роботах О.В. Березіна, В.М. Бондаренка, Б.В. Буркинського, О.І. Гойчук, В.М. Геєця, З.В. Герасимчук, С.М. Головатюка, Н.В. Незнамова, О.Г. Чарикової та ін. Разом з тим аналіз показує, що сьогодні необхідно

удосконалити та уніфікувати організаційно-економічні засади розвитку продовольчого ринку регіону, розробити більш досконалий організаційно-економічний механізм регулювання продовольчого ринку на основі комплексного підходу до вирішення завдань виробництва і реалізації сільськогосподарської сировини та продовольства.

Мета статті полягає в уточненні поняття «організаційно-економічний механізм регулювання продовольчого ринку», уточненні складових системи інструментів регулювання продовольчого ринку регіону, обґрунтуванні «блок-схеми» організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку продовольчого ринку регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. Одним з основних завдань продовольчого ринку в сучасних умовах є задоволення населення в продуктах харчування за прийнятними цінами зарахунок власного виробництва. Дану життєво важливу функцію здійснює сільське господарство, яке нині за низкою об'єктивних і суб'єктивних причин виявилося в несприятливих умовах. Розглядаючи організаційно-економічний механізм як систему управління, слід розуміти під цією категорією не тільки сукупність форм, методів, принципів, видів і функцій управління, а й апарат управління. Сюди додатково включаються люди і організаційний фактор, що виконує функції управління. Організаційно-економічний механізм охоплює широкий комплекс важелів, таких як ціноутворення, фінансово-кредитна система, оподаткування і т. д. При цьому він не є застиглою системою, він змінюється, вдосконалюється залежно від зміни соціально-економічних відносин.

Аналіз наукових праць [1; 2; 7] дозволяє стверджувати, що організаційно-економічний механізм продовольчого ринку – це динамічна цілісна система раціонального формування і розподілу економічних ресурсів, що забезпечує оптимальну взаємодію виробників і споживачів з приводу встановлення обсягів і структури виробництва продуктів харчування. Він повинен забезпечувати оптимальні умови для максимального використання потенціалу виробництва з метою отримання найбільш високих результатів при мінімальних витратах трудових, матеріальних і фінансових ресурсів.

Формування і регулювання продовольчого ринку являє собою цілеспрямований розвиток системи збуту сільськогосподарської продукції, розробки ринкової стратегії, політики цін, податків, попиту, пропозиції та ряду інших пов'язаних з цим регуляторів економічного механізму. Він включає в себе взаємопов'язану систему інфраструктурних формувань, що складаються з внутрішньорегіональних, регіональних та міжрегіональних продовольчих ринків.

Виходячи з особливостей сільськогосподарського виробництва та розвитку продовольчого ринку, економічний механізм необхідно розглядати як динамічну систему, що постійно розвивається, засновану на поєднанні державного регулювання та саморегулювання відносин у процесі обміну, розподілу і споживання сільськогосподарської продукції. У процесі розвитку цього механізму поступово буде змінюватися співвідношення між державним регулюванням і адаптацією (саморегулюванням) товаровиробників до умов ринку зі зростанням ролі державного регулювання.

Його складовими ланками є управління, планування, ціноутворення та фінансово-кредитні інструменти, заходи стимулювання праці для досягнення певних результатів. Тому організаційно-економічний механізм регулювання слід розглядати як спосіб взаємодії всіх структур інтегрованої системи в продовольчий ланцюг регіону з властивими йому формами і методами впливу на збільшення сільгосппродуктів. Основні завдання, які повинні бути вирішені в процесі формування організаційно-економічного механізму регулювання продовольчого ринку: подолання диспаритету цін і створення умов, адекватних сталому та ефективному веденню сільського господарства як основи розвитку продовольчого ринку; усунення диспропорцій та створення раціональної структури; забезпечення безумовного пріоритету споживачів; чітке та стабільне функціонування продовольчого ланцюга регіону; розвиток міжрегіональних продовольчих зв'язків.

Таким чином, на наш погляд, організаційно-економічний механізм регулювання продовольчого ринку необхідно визначати як динамічну, збалансовану систему організації цілеспрямованого впливу держави на діяльність господарських суб'єктів ринкової економіки, для раціонального формування і розподілу економічних ресурсів, що забезпечує оптимальну взаємодію виробників і споживачів з приводу встановлення обсягів і структури виробництва сільськогосподарської сировини і продовольства. Він повинен являти собою сукупність організаційно-економічних та нормативно-правових регламентацій, забезпечити ефективне і цілеспрямоване просування сільськогосподарської продукції від товаровиробників до споживачів за допомогою раціонального формування централізованих фондів сільськогосподарської сировини і продовольства, а також оптової та роздрібної торгівлі. Діяльність суб'єктів ринку повинна ґрунтуватися на взаємній зацікавленості виробника, оптового і роздрібного торговців, а також споживача в підвищенні ефективності виробництва в господарюючих формуваннях агропромислового комплексу, задоволенні поточного й потенційного споживчого попиту на найважливіші продукти харчування.

Організаційно-економічний механізм має складну структуру. Його основними

блоками є: попит, пропозиція, фінансово-кредитна, податкова, цінова системи, міжгалузеві відносини, структура, методи і форми управління і т. д. Все різноманіття заходів представлено в таблиці 1, де вони систематизовані за напрямками впливу.

В умовах обмежених фінансових можливостей регіонів розвиток продовольчого ринку можна здійснювати лише при досить активному його регулюванні, що забезпечить баланс довгострокових інтересів усіх суб'єктів ринку. Всі заходи повинні бути спрямовані на ліквідацію чинників, що перешкоджають формуванню та розвитку продовольчого ринку, тобто на: ліквідацію диспаритету цін на сільськогосподарську і промислову продукцію; відновлення зруйнованих міжгалузевих і господарських зв'язків; збільшення виробництва сільгосппродукції за рахунок вдосконалення економічного механізму; збільшення матеріальних стимулів зростання продуктивності праці всередині сільгосппідприємств; налагодження інформаційних зв'язків всередині регіонів і між ними і т. д. Використовуючи обмежені фінансові ресурси регіонів, їх слід направляти в першу чергу на ті заходи, які будуть стимулювати дію ринкових механізмів в потрібному для сільгосптоваровиробника руслі.

На сучасному етапі розвитку не забезпечується комплексність процесів регулювання, спрямована на формування конкурентоспроможних структур, що в умовах постійно мінливої економічної ситуації є вирішальним фактором успішного функціонування як ринку продовольства в цілому, так і господарюючих суб'єктів зокрема. Під комплексним регулюванням регіонального ринку сільськогосподарської сировини і продовольства в роботі розуміється вплив на сукупність взаємодіючих компонентів, які визначають розвиток даного ринку і включають в себе попит, пропозицію, ціну і конкуренцію. На підставі даного визначення розроблений єдиний механізм впливу на вагу елементів ринку продовольства (рис. 1).

Організаційно-економічний механізм регулювання продовольчого ринку представлений у вигляді системи, що складається з взаємозв'язаних і взаємообумовлених підсистем (блоків). Кожна з цих підсистем виконує певні функції за допомогою конкретних заходів та інструментів. Ефективність і узгодженість їх функціонування в кінцевому рахунку визначає і ефективність, і дієвість економічного механізму в цілому (рис. 2).

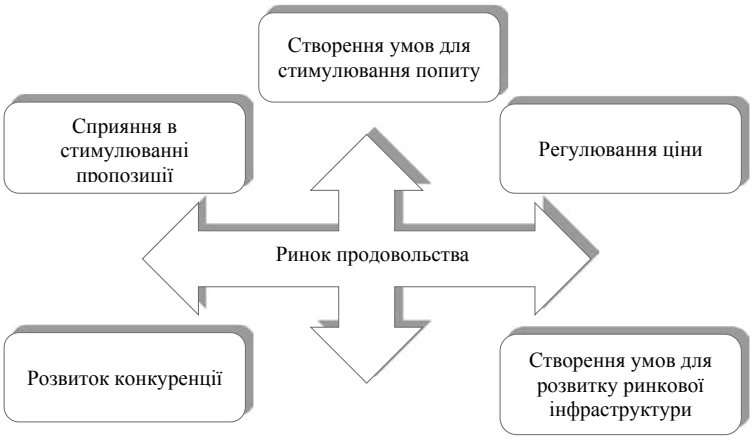


Рис. 1. Механізм забезпечення комплексності регулювання продовольчого ринку

Джерело: складено авторами

Важливим моментом є поєднання державного регулювання з саморегулюванням продовольчого ринку.

Перший напрямок включає в себе два заходи. Однією з загальних проблем для регіонів є вкрай складне становище в тваринництві, що проявляється у зменшенні поголів'я худоби. При цьому м'ясо та м'ясні продукти є одним з основних джерел повноцінного білка, вкрай необхідного для нормального функціонування

Таблиця 1

Система інструментів регулювання продовольчого ринку

Організаційно-економічний механізм продовольчого ринку		
Інструменти		
Регулювання попиту	**Регулювання пропозиції**	**Заходи організаційного та інфраструктурного характеру**
стимулювання доходів населення; компенсація частки витрат населення; управління попитом спецспоживачів і формування державних резервів; закупівельніінтервенції; регулювання цін (встановлення гарантованих, захисних заставних цін); інформаційна пропаганда вітчизняного продовольства	субсидії та субвенції сільгосптоваровиробникам; компенсація частини витрат на ПММ; пільгове середньо- і довгострокове кредитування; пільгове оподаткування; регулювання сільськогосподарського страхування; лізинг техніки; програмно-цільове управління; збутова кооперація; товарні інтервенції; квотування сільськогосподарського виробництва	біржова торгівля; розвиток торгівлі переуступає складськими розписками; регулювання транспортних тарифів; субсидування зберігання; розвиток інфраструктури оптової та роздрібної торгівлі; ліцензування організації; оптової та роздрібної торгівлі; інформаційне забезпечення продовольчих ринків

Джерело: складено автором А.В. Катаною

організму людини. Його дефіцит призводить до порушення обміну речовин, розвитку багатьох захворювань і скорочення тривалості життя населення.

Важливим аспектом у цьому блоці є застосування програмно-цільового підходу, що дозволяє уникнути безконтрольного та безсистемного використання фінансових і матеріальних ресурсів. Розробка відомчих цільових програм вирішує цілий комплекс питань в системі взаємовідносин держави і товаровиробників на принципах поєднання взаємних інтересів.

Застосування їх дозволить на основі створення спеціальних фондів, що акумулюють кошти з державного і регіональних бюджетів та інших джерел, використовувати їх для цільового фінансування тих видів продовольства, які в даний момент більш за все необхідні в регіоні, й тільки під ті заходи, обов'язкове виконання

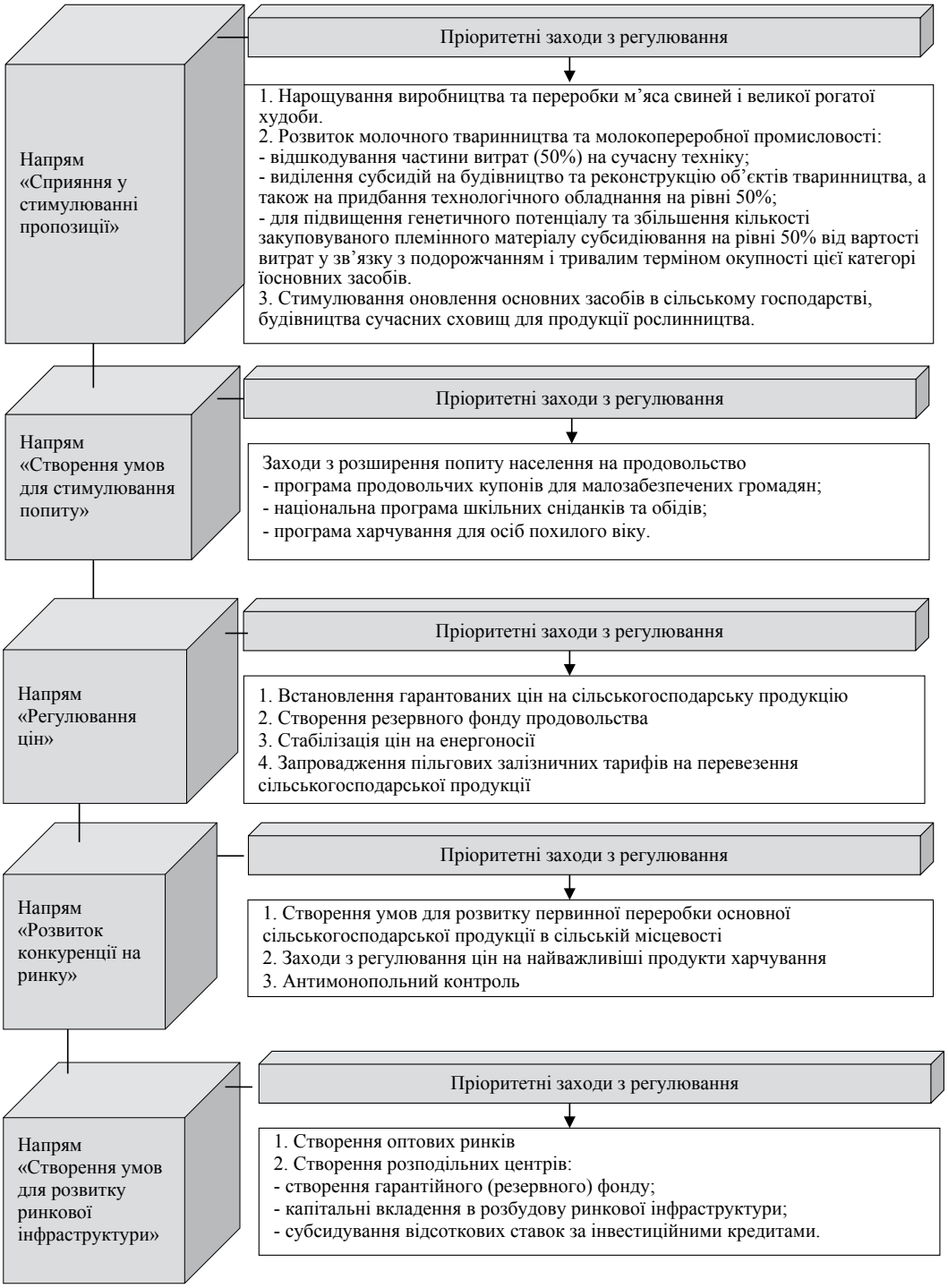


Рис. 2. Блок-схема організаційно-економічного механізму державного регулювання розвитку продовольчого ринку регіону

Джерело: складено авторами

яких прямо направлено на досягнення поставленої мети, перейти до диференційованої підтримки тих товаровиробників, де фінансові та матеріальні ресурси можуть дати найбільшу віддачу.

Перший захід – це нарощування виробництва та переробки м'яса свиней і великої рогатої худоби. Заходи цього напрямку повинні бути націлені на: створення умов для стійкого й ефективного виробництва продукції тваринництва на території краю, насичення продовольчого ринку якісною м'ясною продукцією вітчизняних виробників не менше 80%, отримання конкурентоспроможної продукції тваринництва, завантаження виробничих потужностей переробних організацій.

Інший захід – це розвиток молочного тваринництва та молокопереробної промисловості. Мова йде про те, щоб створити умови для ефективного розвитку молочного тваринництва, зберегти, а також збільшити поголів'я високопродуктивної худоби, збільшити обсяги виробництва високоякісної продукції для переробних організацій, наситити ринок якісною молочною продукцією, задовольнити потреби населення в продуктах тваринництва за рахунок власного виробництва. Це сприятиме вдосконаленню розміщення та підвищенню концентрації виробництва окремих видів м'ясомолочних продуктів в найбільш сприятливих природно-кліматичних районах, формуванню великих спеціалізованих товарних зон, зниженню витрат, раціональному використанню природного та економічного потенціалу. Реалізація цих програм дозволить підвищити рівень споживання продовольства усіма групами населення, раціоналізувати структуру харчування. Ці програми по тимчасовому періоду можуть бути середньострокові (3–5 років).

Другий напрямок включає в себе заходи по розширенню попиту населення на продовольство. Ринок не в змозі швидко підняти занижений рівень попиту до суспільно необхідного через низький рівень реальних доходів населення. Потрібно створити умови для того, щоб ринковий механізм міг це зробити. Необхідно «допомогти» ринку підняти попит і врівноважити його з пропозицією.

Першочергова підтримка державою споживачів продовольства в ринкових сегментах з найменшими доходами повинна бути пріоритетним напрямом регіональної державної політики. Таке регулювання продовольчого ринку дозволяє одночасно вирішувати проблеми як економічного, так і соціального характеру. Позитивні ефекти введення продовольчих талонів: забезпечення доступу малозабезпечених верств громадян до продуктів харчування; підтримка вітчизняних сільгосптоваровиробників; державне стимулювання попиту на сільгосппродукцію, розширення збуту продукції на внутрішньому ринку і збільшення виробництва вітчизняних продуктів харчування; підвищення життєвого рівня населення як країни, так і суб'єктів регіонів; вирішення проблеми продовольчої безпеки.

Третій напрямок включає в себе чотири заходи. Основою державного регулювання ринку сільськогосподарської сировини і продовольства є активна цінова політика.

Перший захід – встановлення гарантованих цін на сільськогосподарську продукцію. Другий захід – це створення резервного фонду продовольства в регіоні. Крім того, пропонується використовувати резервний і страховий фонди для проведення товарних заставних операцій за мінімальними гарантованими цінами, які мають такі переваги у використанні:

– по-перше, гарантована ціна повинна забезпечувати виробникам мінімальний (близький дособівартості) рівень рентабельності при реалізації зерна;

– по-друге, при підписанні опціонного контракту з регіональною владою виробник отримує можливість взяти кредит під заставу цього інструменту;

– по-третє, у сільгоспвиробника є вибір: поставити зерно державі за мінімальною ціною або знайти більш привабливий варіант наринку.

Третій захід – стабілізація цін на енергоносії. Постійне виникнення диспаритету цін є однією з головних перешкод для дії ринкових механізмів. У трансформаційний період індекс цін на промислову продукцію та послуги зростав швидше, ніж насільськогосподарську. Через ціновий диспаритет сільські товаровиробники щорічно недоотримують за продану сільськогосподарську продукцію. Тому повинна бути справедлива і скоординована державна і регіональна тарифна політика щодо цін на енергоносії.

Четвертий захід – введення пільгових залізничних тарифів на перевезення сільськогосподарської продукції. Існуюча політика в галузі вантажних тарифів має ряд недоліків. В даний час перевезення зерна та зернопродуктів відноситься до другого тарифного класу. У той же час до вантажів першого тарифного класу віднесені сировинні і масові вантажі, такі як вугілля, руда, флюси, цемент.

Перевезення зерна як соціально значимого вантажу з другого тарифного класу перевезень в перший призведе до зниження залізничних тарифів у середньому на 30%, при дальності перевезень понад 5000 км – на 45%. Для того щоб невідбулося зниження рентабельності вантажних залізничних перевезень у зв'язку з переведенням зерна та зерно-продуктів з другого тарифного класу в перший, пропонуємо підвищити транспортні тарифи вантажів першого класу за рахунок різниці, що виникла, по зерну та зернопродуктам. Це дозволить раціоналізувати схему перевезення зерна,

розширити сферу товарообміну і розподілу праці, вирішити проблему стабільного постачання населення зернопродуктами, знизити роздрібні ціни на хлібобулочні вироби.

Четвертий напрямок – це стимулювання конкуренції між суб'єктами ринку. Пакет заходів цього напрямку включає чотири заходи.

Перший захід – створення умов для розвитку первинної переробки основної сільськогосподарської продукції в сільській місцевості. Заходи цього напрямку націлені на:

– створення умов суб'єктам агропромислового комплексу для інвестування в модернізацію і технічне переозброєння виробництва з використанням нових високопродуктивних та ресурсозберігаючих технологій;

– створення умов для розвитку сільськогосподарської закупівельно-збутової кооперації та малих форм господарювання на селі;

– створення умов для участі товаровиробників, у тому числі сільськогосподарських споживчих кооперативів, в конкурсах на поставку продукції для муніципальних і державних потреб;

– сприяння розвитку зв'язків виробників сільськогосподарської продукції та харчових продуктів з торговими мережами.

Інструментами реалізації цих заходів є: субсидування частини вартості сільськогосподарських машин та технологічного обладнання для харчової промисловості; надання податкових пільг підприємствам, які здійснюють технічне переозброєння і модернізацію виробництва продуктів харчування; прийняття органами виконавчої влади всіх рівнів зобов'язань по створенню інфраструктури території, що забезпечує залучення інвестицій; надання субсидій на компенсацію частини витрат на виробництво і реалізацію сільськогосподарської продукції та продуктів харчування з урахуванням умов реалізації інвестиційного проекту та періоду його окупності; розробка механізму, що передбачає участь сільськогосподарських споживчих кооперативів у конкурсах на поставку продуктів харчування та надання послуг для муніципальних і державних потреб; формування механізму державної підтримки, стимулюючого підприємства харчової та переробної промисловості до збільшення обсягів закупівлі сільськогосподарської сировини у громадян, які ведуть особисте підсобне господарство; розвиток мережі сільськогосподарських роздрібних ринків і сільськогосподарських кооперативних ринків; надання торговельних місць на роздрібних ринках для торгівлі продукцією громадянам, які ведуть особисте підсобне господарство, на пільгових умовах.

Другий захід – це стабілізація і регулювання цін на найважливіші продукти харчування. Заходами цього напряму є розвиток здорової конкуренції на продовольчому ринку як основи стабілізації цін та створення умов щодо реалізації на території краю сільськогосподарської та харчової продукції за цінами товаровиробника. Заходи передбачають: проведення нарад спільно з бізнес-спільнотою (підприємствами, що виробляють сільськогосподарську продукцію та продукти харчування, торговими мережами) щодо встановлення оптових цін виробниками і роздрібних цін організаціями торгівлі на найважливіші продукти харчування; сприяння укладенню угод між виробниками сільськогосподарських і продовольчих товарів та організаціями, що здійснюють торгівлю продовольчими товарами, про граничні роздрібні ціни на найважливіші види продовольчих товарів; здійснення моніторингу оптових і роздрібних цін на найважливіші продукти харчування.

Третій захід – це антимонопольний контроль на продовольчих ринках краю. Метою цього заходу є:

– попередження і припинення монополістичної діяльності на продовольчих ринках і ринках сільськогосподарської продукції;

– попередження і припинення недобросовісної конкуренції на продовольчих ринках і ринках сільськогосподарської продукції.

Необхідно виявити господарюючі суб'єкти, що займають домінуюче становище на ринку сільськогосподарської сировини і продовольства, забезпечити антимонопольний контроль їхніх дій. Також здійснити державний контроль економічної концентрації на продовольчих ринках і ринках сільськогосподарської продукції. Своєчасною повинна бути актуалізація регіонального реєстру господарюючих суб'єктів, що мають частку на ринку певного товару в розмірі більше 35%. Виявити і припинити угоди, узгоджені дії суб'єктів господарювання, що обмежують конкуренцію на ринку сільськогосподарської сировини і продовольства.

Четвертий захід – розробка та прийняття закону «Про внутрішню торгівлю». Головною метою закону є створення засад державного регулювання торговельної діяльності, зокрема, розподіл повноважень за рівнями влади, визначення основ державної політики у сфері торговельної діяльності. У цьому законі мають бути чітко прописані економічні взаємини сільгосптоваровиробників з торговими мережами, в т. ч. обмеження торгової націнки 10% до ціни виробника незалежно від числа посередників у торговельних ланцюгах на соціально значущі продукти харчування.

П'ятий напрям – це створення умов для розвитку інфраструктури продовольчого ринку. Нерозвиненість ринкової інфраструктури негативно відбивається на темпах формування та розвитку регіонального продовольчого ринку, на рівні розвитку міжрегіональних продовольчих зв'язків. Інфраструктура повинна бути адекватна організації основного виробництва,

відповідати рівню розвитку продуктивних сил і виробничих відносин, досягнутих в даний момент часу в галузях основного виробництва.

Висновки. Таким чином, ефективність і узгодженість функціонування всіх п'яти блоків в кінцевому рахунку і визначає ефективність та дієвість механізму в цілому. Формування організаційно-економічного механізму регулювання продовольчого ринку базується на розробці пріоритетних напрямів і знаходженні оптимального поєднання інструментів державного регулювання та ринкового саморегулювання.

Для формування і розвитку продовольчого ринку необхідні не тільки регулюючі ринкові механізми, а й добре продумані організаційні заходи. В цілому організаційний механізм регулювання та управління продовольчим ринком повинен бути спрямований на: активізацію спільної діяльності сільських товаровиробників та організацій інфраструктури ринку; проведення єдиної державної політики щодо запобігання внутрішнім і зовнішнім загрозам у продовольчому забезпеченні населення; розробку та реалізацію цільових програм; економічно обґрунтоване управління державними продовольчими резервами; організацію моніторингу та прогнозної оцінки забезпечення населення продуктами харчування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Березін О.В. Продовольчий ринок України: теоретико-метологічні засади формування і розвитку : [монографія] / О.В. Березін. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 184 с.
2. Бондаренко В.М. Державне регулювання як умова ефективного використання ресурсного потенціалу регіону / В.М. Бондаренко, Л.М. Бондаренко // Економіка ринкових відносин. – 2013. – № 11. – С. 109–116.
3. Білорус О.Г. Глобальна продовольча безпека / О.Г. Білорус [та ін.]. – К. : ІАЕ, 2009. – 486 с.
4. Зеленська О.О. Система продовольчої безпеки: сутність та ієрархічні рівні / О.О. Зеленська // Вісник ЖДТУ. – 2012. – № 1(59). – С. 108–112.
5. Проскура В.Ф. Модель та методика моніторингу ресурсного забезпечення економічної безпеки регіону / В.Ф. Проскура // Вісник НТУ «ХПІ». Серія «Нові рішення у сучасних технологіях». – Харків : НТУ «ХПІ», 2014. – С. 90–96.
6. Страшинська Л.В. Стратегія розвитку продовольчого ринку в Україні : [монографія] / Л.В. Страшинська ; під ред. акад. НАН України Б.М. Данилишина. – К. : Профі, 2008. – 532 с.
7. Юрків Н.Я. Тенденції розвитку реального сектору економіки України в контексті зміцнення його економічної безпеки / Н.Я. Юрків // Економіка АПК. – 2012. – № 10. – С. 18–25.

УДК 332.14:330.341.1

Миленький В.М.
кандидат економічних наук,
Черкаський державний технологічний університет

Лишко С.В.
кандидат історичних наук, доцент,
Черкаський державний технологічний університет

Пригодюк О.М.
асистент кафедри інформатики та інформаційної безпеки
Черкаського державного технологічного університету

СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИДІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК ПЕРЕДУМОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

SYSTEMATICS OF INNOVATIVE ACTIVITY AS PRECONDITION MODERNIZATION OF REGIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті сформовано систему видів інноваційної діяльності, функціонуючих в рамках п'яти послідовних етапів починаючи від інтелектуального і підготовчого і закінчуючи реалізацією і розповсюдженням інновацій, виходячи із відповідної державної політики на національному та регіональному рівнях. Розглянуто теоретичні аспекти інноваційного менеджменту та еволюцію його функцій. Обґрунтовано теоретичні основи категорії «інноваційний менеджмент», досліджено еволюцію його функцій. Детально охарактеризовано види інноваційної діяльності.

Ключові слова: інновація, інноваційний менеджмент, систематизація, інноваційна діяльність, інноваційний процес, модернізація економіки.

АННОТАЦИЯ

В статье сформирована система видов инновационной деятельности, функционирующих в рамках пяти последовательных этапов начиная от интеллектуального и подготовительного и заканчивая реализацией и распространением инноваций, исходя из соответствующей государственной политики на национальном и региональном уровнях. Рассмотрены теоретические аспекты инновационного менеджмента и эволюции его функций. Обоснованы теоретические основы категории «инновационный менеджмент», исследована эволюция его функций. Подробно охарактеризованы виды инновационной деятельности

Ключевые слова: инновация, инновационный менеджмент, систематизация, инновационная деятельность, инновационный процесс, модернизация экономики.

ANNOTATION

The article generated innovation system types, operating under five successive phases ranging from intellectual and preparatory and finishing the implementation and distribution of innovations, based on relevant public policy at national and regional levels. The theoretical aspects of innovation management and the evolution of its functions. Theoretical foundations of the category «Innovation Management», the evolution of its functions. Details characterized types of innovation.

Keywords: innovation, innovation management, ordering, innovation, process innovation, modernization of the economy.

Постановка проблеми. Як свідчить світова та українська практика, вміле використання потенціалу підприємства, раціональна організація та управління ним мають вирішальну роль, особливо в кризових умовах. Нині більшість українських підприємств усвідомила, що необхідні інноваційні, принципово нові методи управління. Інновації необхідні в організаційній, виробничій, фінансовій, науковій сферах, оскільки саме в комплексі вони приносять найефективніший результат. На сучасному етапі загострюється конкуренція і підвищуються вимоги споживачів, тому постійні нововведення можуть стати одним із факторів отримання конкурентних переваг [2, с. 156].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Інноваційна тематика нині знаходиться на етапі актуалізації та розвитку. У роботах Анипіна В.М., Бугая І.Р., Вертакової Ю.В., Гаврилова К.Л., Галиченко О.Г., Гамидова Г.С., Глазьєва С.Ю., Іванової І.І., Іноземцева В., Кузик Б.М., Пригожина А.І., Санто Б. розглядаються концептуальні питання сутності новацій, управління знаннями, прискорення науково-технічного прогресу і розвитку науки, інноваційної діяльності, особливостей і напрямків формування відповідної сфери та інноваційного менеджменту.

Мета статті полягає у дослідженні та систематизації видів та етапів інноваційної діяльності, які безпосередньо мають вагомий вплив на регіональні аспекти модернізації економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. В умовах ринкової економіки ефективний розвиток підприємств на тривалу перспективу можливий лише при врахуванні досягнень науково-технічного прогресу. Тому розвиток інноваційної сфери, через яку просуваються у виробництво інноваційні досягнення, є особливо актуальним, оскільки вимагає серйозної уваги та вивчення. Без гнучкого управління інноваціями, які є рушійною силою його розвитку, неможлива тривала стабільність ефективного виробництва.

У зв'язку з цим досить гострою є проблема своєчасного просування інноваційних можливостей, концентрації ресурсів, оперативного управління інноваційним процесом при мінімальному ризику від неправильного вибору інноваційного напрямку. Стратегія управління інноваціями має бути складовою загальної

стратегії управління розвитком підприємства, а саме питання вибору та оцінки інноваційних стратегій має бути центральним у проблемі тривалого розвитку підприємства [2, с. 158].

Більш конкретно суть інноваційного менеджменту розкривається в його функціях, до яких можна віднести:

– управління процесами створення нових знань;

– управління творчим потенціалом тих, хто створює нові знання;

– управління освоєнням нововведень;

– управління соціальними та психологічними аспектами нововведень.

Деякі автори вважають, що інноваційний менеджмент – це «наука про науку», поява якої ознаменувала перехід на якісно новий ступінь розвитку наукової сфери, її менеджери стали повноправними учасниками пошукових робіт, а саме: діагностування наукових колективів, які беруть участь у розробці конкретних проектів; створення матеріальної та інвестиційної баз для їх діяльності тощо. Але на сьогодні потрібен моніторинг сфери споживання, проведений з точки зору управління створенням нових знань. Необхідно також звернути увагу на формування спеціальної методології, яка дозволила б здійснювати пошук нових знань з меншими затратами при одночасному підвищенні ймовірності досягнення поставленої мети. Важлива роль у формуванні такої методології відводиться впливу тенденцій розвитку інноватики та її сучасних концепцій [1].

У процесі розвитку інноваційний менеджмент проходив різні стадії залежно від складу учасників відповідної діяльності (науково-дослідних і дослідно-конструкторських організацій, виробничого сектора, маркетингової системи та споживачів) та їх комплексування між собою (табл. 1).

У першій половині XX ст., по суті, самі дослідники не тільки займалися науковою діяльністю, але й забезпечували просування та реалізацію новацій в реальну економіку. Потім виробництво усвідомлює необхідність інноваційної діяльності, у корпоративних структурах з'являються свої сектори, що займаються не тільки дослідженнями, але й проектуванням і впровадженням інновацій [3].

Виходячи з відповідної державної політики на національному та регіональних рівнях, повинна формуватися система видів інноваційної діяльності, що функціонують у рамках п'яти послідовних етапів, починаючи від інтелектуального та підготовчого до процесу виробництва і закінчуючи реалізацією і поширенням інновацій (рис. 1).

Творча діяльність, спрямована на створення новацій, що відрізняються неповторністю, оригінальністю та історико-громадською унікальністю, здійснюється на систематичній основі з метою збільшення суми наукових знань, а також пошуку нових областей їх застосування.

У її рамках насамперед проводяться фундаментальні та прикладні дослідження, принципово різняться тим, що отримані нові знання в першому випадку (у вигляді гіпотез, теорій, методів та ін.) не мають регламентованого простору використання, тоді як у другому вони необхідні для проведення дослідно-конструк-

Таблиця 1

Еволюція функцій інноваційного менеджменту

Учасники	Генерація, відбір і реалізація інновацій			Функції
НДДКР 1-го покоління (1900–1950 рр.) – управління лабораторіями				
Дослідники	+	+	+	Керівництво НДДКР здійснюється силами самих учених. Вони ж відповідають за генерацію та селекцію інноваційних ідей, а також за виконання на підприємствах дослідницьких проектів та освоєння інновацій
Виробники				
Маркетологи				
Споживачі				
НДДКР 2-го покоління (1950–1970 рр.) – корпоративне управління інноваційними				
Дослідники	+	+	+	Корпоративні менеджери усвідомлюють необхідність управління науково-дослідницькою діяльністю. Компанії зосереджують свою увагу на тих інноваційних проектах, які насамперед служать цілям їхнього бізнесу
Виробники	+	+	+	
Маркетологи				
Споживачі				
НДДКР 3-го покоління (1970–1990 рр.) – формування корпоративного портфеля				
Дослідники	+	+	+	Має місце зростання промислових НДДКР. Перспективи компаній залежать від науково-дослідних проектів, які відбирають на основі портфельних матриць, аналізу конкурентоспроможності, життєвого циклу, методів дисконтування
Виробники	+	+	+	
Маркетологи	+	+	+	
Споживачі				
НДДКР 4-го покоління (з 1990 р. по теперішній час) – управління на основі спільно прийнятих зацікавленими в розробці інновацій сторонами рішень				
Дослідники				Для задоволення прихованих потреб до розробки інновації починають залучати покупців і постачальників. Це процес взаємоузгодженого прийняття рішень, заснований на методі спільної участі зацікавлених сторін
Виробники				
Маркетологи				
Споживачі				

торських робіт з метою вирішення конкретних практичних завдань [4, с. 47].

Розробки, що також здійснюються на систематичній основі, базуються на вже наявних знаннях, отриманих у процесі попередньої дослідницької діяльності або накопиченого досвіду, націлені на створення нових або вдосконалення наявних продуктів, технологій, пристроїв, систем чи методів.

Сутністю раціоналізаторської діяльності є вдосконалення корисних для практики технічних і технологічних рішень, пов'язаних з поліпшенням споживчих властивостей продукції, зміною конструкції виробів, складу матеріалів, застосовуваних технічних засобів і технології виробництва.

Поряд з цим необхідна творча діяльність по просуванню нових наукових знань та ідей у суспільне життя з позицій розвитку освіти, охорони здоров'я людей і природи, поліпшення соціальних умов та забезпечення багатофункціональної системи безпеки населення.

Етап підготовчої діяльності, пов'язаний з передачею новацій у реальне виробництво, включає ряд специфічних видів інноваційної діяльності починаючи від специфічних робіт і закінчуючи придбанням упредметнених і удосконалених технологій [6].

Перш за все виконуються проектні, вишукувальні, дослідно-конструкторські та технологічні роботи, зумовлені необхідністю подальшого створення та освоєння виробництва інноваційних товарів і послуг.

Інжинірингова діяльність, пов'язана з розробкою та реалізацією інноваційного проекту, націлена на технологічне переоснащення, організацію сервісного супроводу та обслуговування інноваційного виробництва.

Патентоведенні дослідження, оціночна діяльність та експертиза з виконанням відповідних робіт і послуг дозволяють здійснювати процес комерціалізації інтелектуальної власності, а також необхідних технологій.

Технологічна підготовка до організації виробництва включає придбання обладнання та інструменту, зміни в них, а також у процедурах, методах і стандартах виробництва і контролю якості з метою виготовлення нового продукту або застосування нового технологічного процесу, впровадження нових послуг або методів їх виробництва.

Інформаційне та консультаційне обслуговування, підготовка, навчання і перенавчання персоналу є важливим видом інноваційної діяльності на підготовчому етапі до виробництва і реалізації інноваційної продукції [5, с. 69].

Придбання необхідних для інноваційного виробництва нематеріальної технології включає покупку патентів і ліцензій, розкриття необхідних ноу-хау, особливостей конструкцій, моделей, а також послуг технологічного змісту.

Придбання упредметнених технологій пов'язане з покупкою машин, інших технічних засобів і устаткування, зі свого технологічного змісту необхідних для впровадження на підприємстві продуктових чи процесних інновацій.

Важливим етапом інноваційної діяльності є апробація з пробним виробництвом інновацій, що включає виробниче проектування, пуск, налагодження і випуск дослідного зразка, випробування, сертифікацію і стандартизацію вироблених продуктів.

У процесі виробничого проектування здійснюється підготовка планів і креслень, передбачених для визначення виробничих процедур, технічних специфікацій, експлуатаційних характеристик, необхідних для створення концепції, розробки та маркетингу нових продуктів, процесів, послуг.

Пуск і пробне виробництво інновацій включають модифікацію продукту і технологічного

Рис. 1. Систематизація етапів і видів інноваційної діяльності
Джерело: авторська розробка на основі [7]

процесу, діяльність персоналу – з позицій застосування нових технологій обладнання, а також випуск технологічного зразка, якщо передбачається подальше доопрацювання конструкції, і комерційного, призначеного для реалізації.

У рамках підготовчої діяльності до процесу інноваційного виробництва важливим є також проведення випробувань, пов'язаних з необхідністю сертифікації та стандартизації отриманих інноваційних товарів, робіт і послуг [8, с. 91].

Маркетингова діяльність, пов'язана з випуском нової продукції на ринок, по-перше, передбачає попереднє дослідження ринкового середовища, по-друге, проведення рекламної кампанії, по-третє, необхідність адаптації продукту до різних ринків, по-четверте, здійснення заходів з метою організації нових ринків реалізації інноваційної продукції.

Заключний етап потокового виробництва і поширення інновацій включає різні елементи як виробничого, так і реалізаційного характеру з метою не тільки випуску, але й просування інноваційних продуктів у споживчому середовищі.

У процесі виробництва здійснюється випуск нової продукції (знову впровадженої або піддаеної значним змінам, заснованим на принципово нових технологіях, або із застосуванням вже існуючих) або вдосконаленої (параметри якої значною мірою модифіковані, з позицій поліпшення якісних характеристик, підвищення економічної результативності).

На цьому тлі необхідна відповідна пропаганда інновацій, отриманих в результаті відповідної діяльності, з поширенням наявної науково-технічної інформації по можливостях, спектрах і напрямках застосування інноваційних товарів, робіт і послуг [9].

Крім того, необхідна організація біржової і брокерської діяльності для здійснення відповідних угод в області трансферту інноваційних продуктів і технологій, а також інвестиційної (включаючи лізингову), націленої як на збільшення обсягів вироблених інновацій, так і на отримання інших нововведень для подальшого виробництва.

У процесі експлуатації та виробничої інноваційної діяльності значущим є безперервне вдосконалення і модифікація випускаючих інноваційних продуктів на основі, з одного боку, підвищення якості, з іншого – внесення необхідних додаткових змін [10].

Висновки. Отже, для створення механізму управління інноваційними процесами на підприємствах та з метою регіональної економічної модернізації повинна бути створена система інноваційного менеджменту. В цілому для вирішення проблеми формування теоретичного та практичного менеджменту варто врахувати такі моменти: активізація теоретичних досліджень у сфері інновацій та її сучасних концепцій для створення можливостей прогнозування перспектив довгострокового техніко-економічного розвитку; законодавчим органам при розробці стратегії розвитку інноваційних процесів на всіх рівнях економіки спиратись на пошук найоптимальніших форм взаємовигідної співпраці регіональних організаційних структур управління інноваційною діяльністю підприємств, що здатні до створення й адаптації інновацій; на державному рівні при розробці програми розвитку та підтримки підприємництва більше уваги приділяти формуванню вітчизняної системи інноваційного підприємництва як рівноправної його складової, сприяти формуванню відповідних організаційних структур; об'єднати зусилля науковців, зацікавлених у створенні моделі інноваційного менеджменту, для розробки його методології, заснованої на інтелектуальному продукті еволюції системи знань науки управління про методи впливу на людей у процесі інноваційної діяльності; максимальне використання інтелекту персоналу в усіх напрямках економічного розвитку шляхом формування особистості сучасного інноваційного менеджера.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Перший етап модернізації економіки України: досвід та проблеми : [монографія] / О.М. Алимов, О.І. Амоша [та ін.] ; за заг. ред. В.І. Ляшенка ; ІЕП НАН Украї- ни, КПУ. – Запоріжжя : КПУ, 2014. – 798 с.
2. Вікарчук О.І. Інноваційний менеджмент в Україні як складова загальної системи управління підприємством / О.І. Вікарчук // Вісник Житомирського державного технічного університету. – 2010. – С. 156–159.
3. Гриньов Б.В. Інноваційна та науково-технічна сфера України : [монографія] / Б.В. Гриньов, Д.В. Чеберкус, В.С. Шовкалюк [та ін.] ; під заг. ред. Б.В. Гриньова. – К. : ПОЛІТЕХНІКА, 2012. – 88 с.
4. Йовенко Я. Государственная инновационная политика / Я. Йовенко, Р. Каменев // Бизнес. – 2011. – № 34. – С. 44–55.
5. Кукурудза І.І. Інноваційна діяльність в регіоні: стан, проблеми, перспективи / І.І. Кукурудза // Вісник економічної науки України. – 2010. – № 1. – С. 67–70.
6. Манцуров, І.Г. Статистика економічного зростання та конкурен-тоспроможності країни : [монографія] / І.Г. Манцуров. – К. : КНЕУ, 2006. – 392 с.
7. Монастырный Е.А. Инновационный кластер / Е.А. Монастырный // Инновации. – 2006. – № 2.
8. Стан інноваційної діяльності та тенденції розвитку технологічних парків в Україні / С.В. Пустовойт, В.С. Петрук, І.О. Совершенна // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 1(21). – С. 86–93.
9. Шаманська О.І., Олійник В.П. Інноваційна діяльність підприємств України: проблеми сьогодення та перспективи розвитку / О.І. Шаманська, В.П. Олійник // Ефективна економіка. – 2013. – № 12.
10. Яковенко Р.В. Інноваційна діяльність в Україні: проблеми та перспективи / Я.В. Яковенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kntu.kr.ua/doc/zb_22(2)_ekon/stat_20_1/72.pdf.

УДК 342.26 (477)

Мощицька Т.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси»
Національного аерокосмічного університету
імені М.Є. Жуковського
«Харківський авіаційний інститут»

МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ І НЕРІВНОМІРНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ

METHODICAL APPROACH TO THE ESTIMATED ADMINISTRATIVE DIVISIONS AND UNEVENNESS SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE COUNTRY AND ITS REGIONS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано методичний підхід до оцінки пропорційності АТУ адміністративно-територіальних одиниць України, який базується на таких компонентах, як: масштабність, щільність, урбанізація та подрібненість сільських територій. Інтегральний показник АТУ має обчислюватися з урахуванням ентропії процесів формування їх АТУ. Застосування запропонованого методичного підходу на практиці дозволить отримувати об'єктивні оцінки, які мають стати основою прийняття рішень у сфері державного управління соціально-економічним розвитком регіонів країни.

Ключові слова: державне регулювання, адміністративно-територіальний устрій, нерівномірність соціально-економічного розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснован методический подход к оценке пропорциональности АТУ административно-территориальных единиц Украины, который базируется на таких компонентах, как: масштабность, плотность, урбанизация и раздробленность сельских территорий. Интегральный показатель АТУ должен исчисляться с учетом энтропии процессов формирования их АТУ. Применение предложенного методического подхода на практике позволит получать объективные оценки, которые должны стать основой для принятия решений в сфере государственного управления социально-экономическим развитием регионов страны.

Ключевые слова: государственное регулирование, административно-территориальное устройство, неравномерность социально-экономического развития.

ANNOTATION

Grounded methodical approach to the assessment of proportionality Ata administrative units of Ukraine, based on components such as scale, density, urbanization and dissemination of rural areas. Ata integral indicator should be calculated on the basis of the formation of entropy Ata. The application of the proposed methodological approach in practice will receive objective estimations, which have become the basis of decision-making in public administration socio-economic development of the country.

Keywords: government regulation, administrative divisions, uneven socio-economic development.

Постановка проблеми. Сучасна система адміністративно-територіального устрою (АТУ) України має ряд недоліків, серед яких нерівномірність кратності поділу регіонів за критеріями «регіон – район –сільрада»; надмірна подрібненість територій, яка не відповідає європейським тенденціям; відсутність фінансового потенціалу для забезпечення повноважень місцевого самоврядування. Непропорційність сучасної системи АТУ виражається в надмірній диференціації таких показників, як: чисельність населення, що припадає на одну сільську раду, кількість міст та сільських територій у регіоні, кількість населення, що припадає на один район.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У науковій літературі представлено багато проектів, спрямованих на реформування й оптимізацію АТУ України. Проте аналіз електронного фонду авторефератів дисертацій, які містяться в Національній бібліотеці України ім. В.І. Вернадського, свідчить, що питання, пов'язані з оцінкою АТУ як на рівні країни в цілому, так і окремих її адміністративно-територіальних одиниць, опрацьовані недостатньо. Проблемам оцінки АТУ країни присвячено праці таких вчених, як А. Доценко, М. Дністрянський, О. Кучабський та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Неможливо проводити реформи, що стосуються змін розміру адміністративних одиниць, їх підпорядкування, бюджетних відносин із центром, не зваживши всі ключові моменти впливу цих реформ на економічний та соціальний розвиток.

Мета статті полягає у розробці обґрунтованого методичного підходу до оцінки як оптимальності АТУ країни та її регіонів, так і економічного та соціального розвитку їх адміністративно-територіальних одиниць [1].

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення особливості адміністративно-територіального устрою регіону можна провести за допомогою його комплексної оцінки за найважливішими параметрами, а саме:

- масштабність адміністративно-територіальних одиниць;
- щільність населення адміністративно-територіальних одиниць;
- урбанізація населення регіону;
- подрібненість сільських територій регіону.

Ураховуючи проведений аналіз літературних джерел, запропонована логічна схема, за якою

доцільно проводити оцінку АТУ шляхом розрахунку інтегрального показника з урахуванням ентропії (рис. 1) [2].

Як видно з рис. 1, розрахунок інтегрального показника адміністративно-територіального устрою регіонів базується на таких компонентах, як масштабність, щільність, урбанізація та подрібненість сільських територій. Кожна з цих компонент містить базові часткові показники, які відображаються в державних статистичних спостереженнях та характеризують різні аспекти адміністративно-територіального устрою регіонів країни.

Так, до складу компоненти «Масштабність» віднесені чисельність населення та площа території; до компоненти «Щільність» – щільність усього населення та щільність сільського населення; до компоненти «Урбанізація» – загальна міська урбанізація та урбанізація обласного центру.

Загальну міську урбанізацію доцільно розраховувати як відношення чисельності міського населення регіону (району) до загальної чисельності населення регіону (району).

Урбанізація обласного центру представляє собою відношення чисельності населення обласного центру (для регіонів) та чисельності населення міст обласного значення (для районів) до загальної чисельності міського населення.

Компонента «Подрібненість сільських територій» містить подрібненість населення регіону (району), яка обчислюється як відношення чисельності сільського населення регіону (району) до середньої чисельності населення; та подрібненість площі регіону (району) – відношення площі сільських територій до середньої площі регіону (району).

Інтегральний показник адміністративно-територіального устрою доцільно розраховувати з урахуванням ентропії, притаманної будь-яким процесам регіонального розвитку. Під ентропією розуміється міра невпорядкованості елементів (ознак) будь-якої системи.

Інтегральний показник адміністративно-територіального устрою з урахуванням ентропії розраховується за формулою [2]:

$$R(S_i) = \sum_{j=1}^{n} H_j b_{ij}, \quad i = \overline{1, m}, \qquad (1)$$

де $R(S_i)$ – інтегральний показник адміністративно-територіального устрою регіону (району);

H_j – ентропія -ї ознаки;

b_{ij} – кількісна оцінка -ї ознаки для -го об'єкта;

m – кількість об'єктів;

n – кількість ознак.

У даному випадку ознаками виступають наведені вище компоненти інтегрального показника адміністративно-територіального устрою регіону (району) країни.

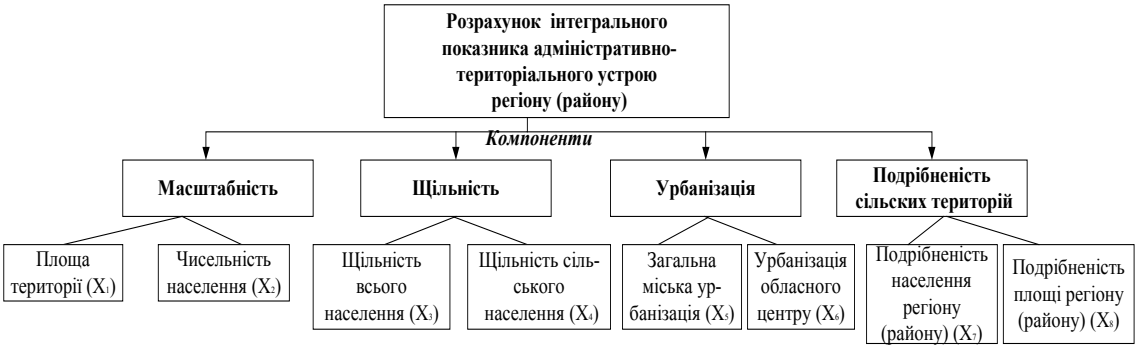


Рис. 1. Схема оцінки АТУ адміністративно-територіальних одиниць країни

Рис. 2. Схема оцінки економічного розвитку адміністративно-територіальних одиниць країни

Першочерговим завданням державної політики, спрямованої на управління регіональним соціально-економічним розвитком, є вироблення науково обґрунтованої методики оцінки економічного, соціального розвитку регіонів країни та їх адміністративно-територіального устрою.

Виходячи з досвіду досліджень [3–5], оцінка економічного та соціального розвитку регіонів країни має відповідати таким вимогам:

1. Вихідні показники, що складають базу дослідження, мають бути співставленими у часі.
2. Перелік показників має точно відображати сутність досліджуваного явища, не бути невиправдано великим.
3. Інформація, необхідна для оцінки, має бути загальнодоступною.
4. Результати оцінки повинні легко інтерпретуватися.
5. Отримані висновки щодо оцінки регіонального соціально-економічного розвитку та адміністративно-територіального устрою мають бути доступними широким верствам суспільства та використовуватися в роботі органів державного та регіонального управління.

Оцінити рівень економічного розвитку регіонів (районів) можна за допомогою інтегрального показника, який базується на двох компонентах – масштабність економічного розвитку та його ефективність (рис. 2).

Компонента «масштабність економічного розвитку» містить такі часткові показники: обсяг промислової продукції, обсяг сільськогосподарської продукції, обсяг реалізованих послуг та доходи бюджету. Ці показники відображають найважливіші аспекти економічного розвитку – промисловість, аграрний сектор та сферу послуг, а також бюджетне забезпечення процесів регіонального розвитку.

Компонента «ефективність економічного розвитку регіону» базується на відносних показниках – обсяг промислової продукції на одну особу, обсяг сільськогосподарської продукції на одну особу, обсяг реалізованих послуг на одну особу та доходи бюджету на одну особу.

Аналіз літературних джерел свідчить, що показники рівня безробіття та доходів населення найбільш часто застосовуються для виявлення особливостей розвитку соціальної системи. Тому для оцінки соціального розвитку обрані показники «доходи населення» (середньомісячна заробітна плата для районів) та «рівень зареєстрованого безробіття» (рис. 3).

Рис. 3. Схема оцінки соціального розвитку регіонів

Методичний підхід до оцінки АТУ та економічного й соціального розвитку регіонів країни та районів області підпорядкований наступній загальній схемі (рис. 4).

Висновки. Запропонований підхід дозволяє оцінити АТУ устрій регіонів (районів) країни

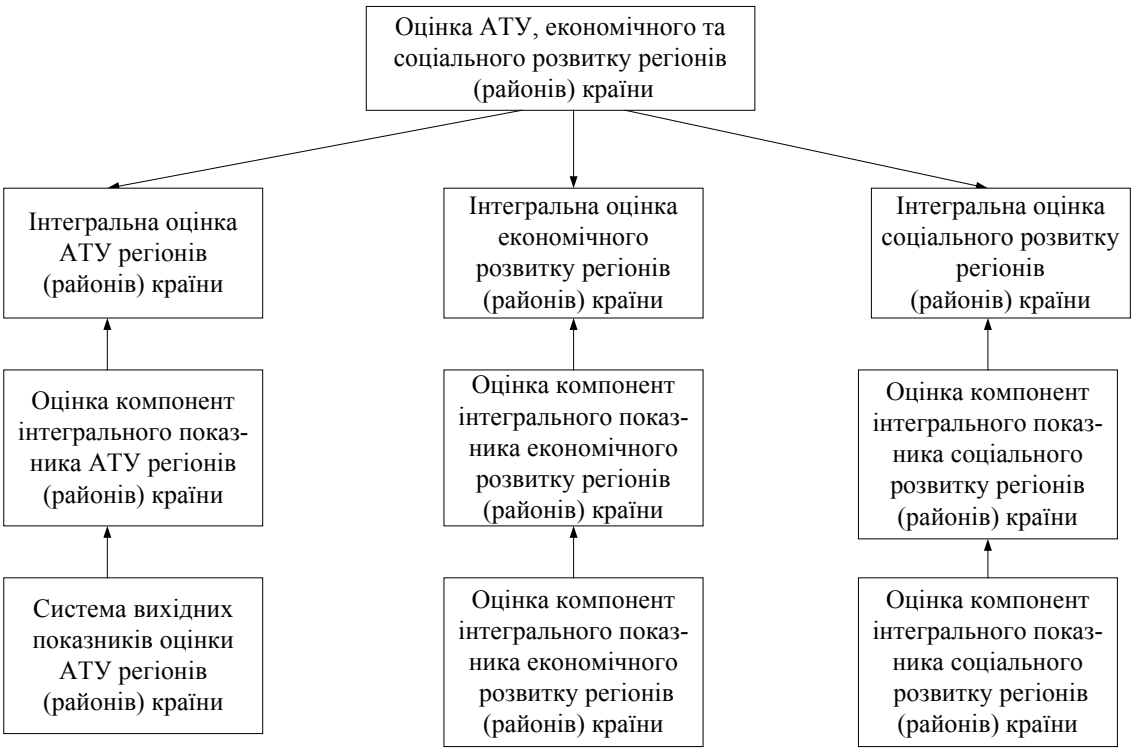


Рис. 4. Загальна схема оцінки АТУ та економічного й соціального розвитку регіонів (районів) країни

та рівень їх економічного й соціального розвитку за допомогою інтегральних показників. Даний підхід відповідає наведеним вимогам до дослідження соціально-економічних явищ та процесів і дозволяє отримати оцінки за трьома сферами розвитку регіонів – просторового, економічного та соціального.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зелінська Н.С. Механізм державного управління упорядкуванням адміністративно-територіального устрою на регіональному рівні (на прикладі південних областей України) : автореф. дис. … канд. наук з держ. упр. : спец. 25.00.02 «Механізми державного управління» / Н.С. Зелінська. – Одеса, 2010. – 20 с.
2. Пригожин И. Порядок из хаоса / И. Пригожин, И. Стенгерс. – М. : Прогресс, 1994. – 266 с.
3. Пилипенко І.О. Історичні аспекти становлення та розвитку концепції «центр – периферія» / І.О. Пилипенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/natural/Nzvdpu_geogr/2008_15/istoruchni%20aspektu.pdf.
4. Полынев А.О. Межрегиональная экономическая дифференциация: методология анализа и государственного регулирования / А.О. Полынев. – М. : Едиториал УРСС, 2003 – 208 с.
5. Поповкін В.А. Регіонально-цілісний підхід в економіці / В.А. Поповкін. – К. : Наукова думка, 1993. – С. 97.

УДК 338.439.4

Пепа Т.В.
доктор економічних наук, професор,
Чернігівський національний технологічний університет

М'ЯСО-МОЛОЧНИЙ ПІДКОМПЛЕКС І ЙОГО СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ

MEAT AND MILK SUBCOMPLEX AND ITS STRATEGIG DEVELOPMENT IN THE MARKET ENVIRONMENT

АНОТАЦІЯ

Визначено та досліджено особливості розвитку та функціонування одного із провідних міжгалузевих підкомплексів стратегічного значення – м'ясо-молочного в умовах ринкового господарювання та ринкового простору країни. Охарактеризовано тенденції та динамічні зрушення у функціонально-галузевій структурі комплексу, виявлено параметричні ознаки виробництва м'ясо-молочної продукції – обсяги випуску, структуру виробництва м'яса і молока з врахуванням попиту і пропозиції. Проведено порівняльну характеристику виробництва і споживання основних видів м'ясо-молочного підкомплексу в розрахунку на одну особу, визначено рівень забезпеченості населення згідно науково-обгрунтованих раціональних норм споживання. Надано ринкову характеристику м'ясо-молочного підкомплексу, визначено особливості формування та функціонування ринку м'ясо-молочної продукції. Розкрито сутність і змістовні характеристики ринку, його ознаки і ступінь сформованості в контексті забезпечення населення важливою продукцією тваринного походження Виявлено особливості і специфіку регіонального ринку м'ясо-молочної продукції, його функцію і мету та запропоновано методичні підходи до розрахунку ємкості ринку в межах економічної межі та бар'єру окупності. Обґрунтовано пропозиції щодо удосконалення структури та підвищення ефективності розвитку галузей м'ясо-молочного комплексу та ринку м'ясо-молочної продукції.

Ключові слова: м'ясо-молочний підкомплекс, ринок м'ясо-молочних продуктів, пропозиції, стратегія, ринкове середовище.

АННОТАЦИЯ

Определены и исследованы особенности развития и функционирования одного из ведущих межотраслевых подкомплексов стратегического значения – мясомолочного в условиях рыночного хозяйствования и рыночного пространства страны. Охарактеризованы тенденции и динамические сдвиги в функционально-отраслевой структуре комплекса, выявлены параметрические признаки производства мясомолочной продукции – объемы выпуска, структуру производства мяса и молока с учетом спроса и предложения. Проведена сравнительная характеристика производства и потребления основных видов мясомолочного подкомплекса в расчете на одного человека, определен уровень обеспеченности населения согласно научно обоснованным рациональным нормам потребления. Представлена рыночная характеристика мясомолочного подкомплекса, определены особенности формирования и функционирования рынка мясомолочной продукции. Раскрыта сущность и содержательные характеристики рынка, его признаки и степень сформированности в контексте обеспечения населения важной продукцией животного происхождения. Выявлены особенности и специфика регионального рынка мясомолочной продукции, его функция и цель и предложены методические подходы к расчету емкости рынка в пределах экономической границы и барьера окупаемости. Обоснованы предложения по совершенствованию структуры и повышения эффективности развития отраслей мясомолочного комплекса и рынка мясомолочной продукции.

Ключевые слова: мясомолочный подкомплекс, рынок мясомолочных продуктов, предложения, стратегия, рыночная среда.

ANNOTATION

The article determines and examines the specifics of the development and functioning of the one of leading comprehensive sub-complexes of strategic importance – meat and milk under the market economy conditions and within the market space of the country. Explained are trends and dynamic changes in the functional-branch structure of the complex, identified are quantitative aspects of the meat-milk goods' production – output volumes, meat and milk production structure based on demand and proposal. Comparative characteristic is presented for production and consumption of the key types of the meat-milk sub-complex products on the per capita basis, and the level of such products provision to the people has been determined in compliance with the scientifically substantiated rational consumption norms. Market characteristics of the meat-milk sub-complex is presented, and specifics of forming and functioning of the meat-milk products' market are determined. Also, detailed are the essence and substantial characteristics of the market, its features and the level of development in the context of providing staple products of animal origin to the people. Identified are specifics and particulars of the regional meat-milk products' market, its main function and purpose, as well as methodological approach toward calculation of the market's capacity within the economic limit and pay-off margin has been proposed. Also, proposals for improvement of the structure and enhancing the efficiency of the meat-milk complex branches and meat-milk products market development are substantiated.

Keywords: meat-milk complex, meat-milk products market, proposals, strategy, market environment.

Постановка проблеми. В період зміцнення ринкових відносин в Україні особливого значення набуває обґрунтування розвитку і розміщення на її території найбільш пріоритетних галузей продовольчого комплексу, зокрема, м'ясо-молочного напряму задля забезпечення населення якісними продовольчими товарами, поліпшення структури та динаміки їх споживання з врахуванням раціонального використання природно-економічних передумов, переваг територіального поділу праці, формування експортного потенціалу та інтеграції у світогосподарське співтовариство.

М'ясо-молочна промисловість як важлива пріоритетна і структуроформуюча ланка харчової промисловості є комплексом по виробництву, обігу і споживанню відповідних продуктів харчування. Основною її функцією в системі індустрії харчування є виробництво м'ясо-молочних продуктів у широкому асортименті, високої якості на основі використання сприятливих природно-кліматичних, соціально-економічних, геополітичних, науково-технічних та екологічних умов країни та її регіонів.

Україна має сприятливі умови для створення високоефективної м'ясо-молочної індустрії, формування та розвитку ринків м'ясо-молочної продукції, однак вони використовуються не повністю, що призводить до відносно низького рівня ефективності її функціонування. Розвиток м'ясо-молочного підкомплексу характеризується уповільненням темпів росту продуктивності праці, ефективності використання виробничого потенціалу і матеріальних ресурсів, зниженням якості ряду важливих видів сільськогосподарської сировини і послуг міжгалузевого обміну, відставанням розвитку потужностей від потреб в них, недостатнім застосуванням сучасної техніки і технологій в сільському господарстві і переробній промисловості. В результаті цього не забезпечується своєчасна і глибока переробка тваринницької сировини, мають місце значні втрати продукції на всіх стадіях її переробки, не дотримується єдності планування і управління підкомплексом. Це потребує оцінки сучасної галузево-територіальної та функціональної організації даного підкомплексу, виявлення можливостей виробництва нових товарів і розширення асортименту продукції, підвищення якості продукції, визначення резервів та шляхів формування переважно інтенсивного виробництва на основі корінних кількісних і якісних змін у м'ясо-молочній промисловості, удосконалення системи управління підкомплексом в нових ринкових умовах господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням різнопланового характеру стосовно розвитку і функціонування м'ясо-молочного підкомплексу завжди приділялась значка увага вітчизняних вчених (Данилишин Б., Борщевський П, Бутко М., Дейнеко Л., Дацій О., Мазур А., Саблук П., Страшинська Л., Лендел М., Юрчишин М., Чернюк Л. та ін.), однак недостатньо дослідженими залишаються питання обгрунтування напрямів його стратегічного розвитку в нових ринкових умовах господарювання, яким і присвячена дана стаття.

Виклад основного матеріалу дослідження. Продовольчий підкомплекс м'ясо-молочної промисловості, по суті, є формою організаційно-господарської концентрації м'ясо-молочного виробництва, підприємства якого територіально і організаційно поєднані в єдине цілісне утворення системного характеру в складі таких галузевих ланок, як виробництво сировини – переробка – реалізація продукції. Основними його ознаками є: тісні постійні техніко-технологічні, економічні, виробничі та організаційні зв'язки між окремими його ланками; взаємозв'язок і збалансованість елементів підкомплексу; орієнтація на зростання продовольчого потенціалу задля задоволення потреб населення в м'ясо-молочній продукції; відповідність спеціалізації і складу підкомплексу місцевим економічним, природним і соціальним умовам.

М'ясо-молочний підкомплекс, виробляючи більше 35% загального обсягу продовольчої продукції, займає провідне місце в загальній структурі продовольчих товарів, що реалізуються населенню. Вони є важливим продуктом харчування, який має необхідні для організму людини поживні речовини, білки тваринного походження, а також вітаміні і характеризуються високими смаковими властивостями. Найважливішим завданням під комплексу є зростання обсягів виробництва м'яса і молока, ослаблення сезонної залежності та нерівномірності в забезпеченні сировиною переробних підприємств, поглиблення спеціалізації тваринництва, зміцнення існуючих і організація нових сировинних баз. Зростання обсягів м'ясо-молочної продукції надає змогу поступово підвищувати рівень споживання її населенням.

Територіальна дислокація виробництва м'яса і м'ясопродуктів та молокопродуктів має свою специфіку. Підприємства комплексу мають повсемісне поширення і залежать від сировинного і споживчого факторів. Сировинний фактор є вирішальним у розміщенні м'ясопереробних підприємств, що зумовлено високою матеріалоємністю галузі, де питома вага затрат сировини і матеріалів складає до 95%. Роль споживчого фактору теж значна – великі підприємства, як правило, розташовані в місцях споживання продукції – крупних промислових центрах або поблизу них, хоча розвиток холодильної техніки та холодотранспорту значно зменшує цю залежність і зумовлює доцільність створення переробних комбінатів вивізного типу в сировинних зонах. Але виробництво продуктів короткострокового зберігання орієнтується переважно на споживача і територіально розміщується у промислових центрах.

Щодо сировинної бази як основи розвитку м'ясо-молочного підкомплеку, то зростання поголів'я худоби не має стабільної тенденції. Кількість голів великої рогатої худоби в 2013 р. склало 4 534 тис., що менше ніж в попередньому році (4 646 тис.) і значно менше, ніж в 2005 р. – 6 514 тис. голів. Кількість свиней характеризується також нестабільною тенденцією з незначним коливанням показника, який в 2013 р. склав 2 509 тис., дещо менше, ніж в попередньому році (2 552 тис). і значно менше 2005 р. (7 953 тис.), що не сприяє зміцненню сировинної ланки в гальмує розвиток комплексу.

Динаміка показників виробництва основних видів продукції підкомплексу, його сировинної бази свідчить, що у регіонах спостерігається усталена тенденція згортання наявності сировини для забезпечення потреб населення в цих продуктах. Наявна нестабільність виробництва м'яса і молока у всіх регіонах країни обумовлена насамперед низькою щільністю молочного стада, товарних ферм практично у всіх регіонах країни та відсутністю державної цінової політики.

За останні роки виробництво сільськогосподарської продукції не характеризується стабільністю. Якщо її обсяги в 2011 р. в порівнянні з попереднім роком становили 119,9%, то в 2012 р. – лише 95,5% попереднього року, а в 2013 р. дещо зросли – на 13,7%.

В загальному обсягу сільськогосподарської продукції питома вага тваринницької продукції складала в 2013 р. 30,6%, причому худоба і птиця, відповідно, – 14,3%, молоко – 11,5%. В попередні роки стан був подібний, зберігалася усталена тенденція з деяким незначним підвищенням величин (в 2012 р. – 33,2%, 15,0% і 14,3%) [1].

Щодо абсолютних обсягів тваринницької продукції, то м'яса у забійній вазі було випущено в 2011 р. 2 144 тис. т, в 2012 р. – 2 210, в 2013 р. – 2 389 тис. т., причому сільськогосподарськими підприємствами – 1 441 тис. т. Стосовно молока показники, відповідно, були наступні – 11 086, 11 378 і 11 488 тис. т. Частка господарств населення в продукції тваринництва складала в 2013 р. 56,6% (2011 р. – 59,4, 2012 р. – 58,2%), в тому числі по м'ясу у забійній вазі – 39,7%, по молоку більше 3/4 – 77,5%.

В структурі м'ясної продукції із загальної кількості 2 389 тис. т яловичина і телятина склала 428 тис. т, свинина – 748 тис. т, м'ясо птиці – 1 168 тис. т, що до певної міри відповідає потребам.

Щодо реалізації продукції сільськогосподарськими підприємствами, то в 2013 р. було реалізовано 1 953 тис. т худоби та птиці і 2 409 тис т молока і молочних продуктів. Причому 23,9% худоби і птиці було направлено на переробні підприємства і основна маса молока – 94,0%. Стосовно реалізації на ринку, то худоби і птиці спрямовано було 6,6%, а молока і молочної продукції лише 1,5% від загального обсягу.

Структура споживання м'ясо-молочної промисловості, як і більшості продуктів харчування, має стабільну тенденцію з деяким відхиленням по рокам в напрямі зростання показників. Так, споживання м'яса і м'ясопродуктів останні роки знаходиться на рівні 50–56 кг в рік на одну особу – в 2008 р. – 51 кг, 2010 р. – 52 кг, 2012 р. – 54 кг, в 2013 р. – 56 кг, що є нижче науково обґрунтованої норми споживання на 30%, але значно вище ніж в 2005 р. – 39 кг. По споживання молока і молокопродуктів спостерігається виражена тенденція до росту. Якщо в 2009 р. цей показник становив 212 кг молока і молокопродуктів на одну особу в рік, то в 2012 р., відповідно, – 215 кг, а 2013 р. – 221 кг, хоча нижче норми на 42% [1; 2]. В цілому з врахуванням коливань по рокам наявне недостатнє споживання багатих білками продуктів тваринного походження.

Недоліком розвитку галузей підкомплексу є слабка концентрація їх підприємств, значна розпорошеність, завелика кількість цехів і ланок. Матеріально-технічна база м'ясної промисловості характеризується дуже низьким рівнем розвитку: зношеність основних виробничих засобів складає 46%, а в молочній промисловості – 42%, більшість підприємств мають морально і фізично застаріле обладнання, підвищення технічного стану потребує більше половини функціонуючих підприємств комплексу.

Становлення ринкових відносин зумовлює доцільність економічної інтеграції виробників сировини і переробних підприємств, розвиток різних ефективних форм організації виробництва і їх оптимальних поєднань. Ринок вносить свої корективи як до територіальної організації м'ясо-молочного комплексу, так і в характер й специфіку самих переробних підприємств, формування регіональних ринків продовольчої продукції.

Ринок – специфічна система взаємозв'язків між виробниками і різними демографічними, економічними і соціальними категоріями споживачів на основі процесів купівлі-продажу на певній території. Він є елементом системи ринкової організації економіки, виступає як органічно цілісна складна соціально-економічна система з високим рівнем саморегуляції. Його можна вивчати в таких аспектах – по об'єктах, суб'єктах, в просторовому розрізі, за рівнем насиченості. Істотні його ознаки як відкритої системи, що самоорганізується, – значні розміри, специфіка положення, ієрархічність побудови, наявність системи зворотного зв'язку. Основні фактори формування ринку – попит і пропозиція, а також альтернативні витрати, бюджетні обмеження споживача, розрив між ринковими оцінками вартості продукції і вартістю витрачених ресурсів, чинник циклічності.

Ринок м'ясо-молочної продукції – це складна виробничо-споживча система, основу якої складають взаємодії економічних агентів у багатьох сферах діяльності на відповідній території. До основних факторів формування регіонального ринку м'ясо-молочної продукції як органічно-цілісної системи взаємодії суб'єкті і об'єктів м'ясо-молочної діяльності віднесено платоспроможний попит і пропозиція м'яса і молока, які взаємодіють з урахуванням основних законів його розвитку. Ринок м'ясо-молочної продукції є специфічною системою взаємозв'язків між виробниками сировини, переробниками м'яса і молока та різними категоріями споживачів з урахуванням реальних потреб у цій продукції у складі господарських систем. Основними функціями, котрі повинні здійснюватись в процесі менеджменту ринку в ринкових умовах господарювання, є інтеграційна, стимулююча, інформаційна, маркетингова.

Як свідчить практика, сучасний ринок не може розвиватись і регулюватись лише за допомогою функціонування механізму саморегуляції. Важлива і необхідна роль менеджменту для збалансування всіх фаз процесу відтворення у різномасштабних його сегментах, які

диверсифікуються за категоріями виробництва сировини, її переробників та споживачів кінцевої продукції. Територіальна структура ринку включає систему їх різномасштабних просторових виражень – від локального до глобального. Механізм ієрархічного формування ринку більш високого рівня відбувається не шляхом простого об'єднання, а через механізм економічної інтеграції із специфічним проявом дії ринкових механізмів – зростання свободи об'єктів ринку в прийнятті рішень відносно обсягів і структури виробництва, вибору логістичних схем та каналів реалізації кінцевого продукту.

Кожен із ринків має специфічні атрибути обміну, певний склад постачальників і споживачів, структуру товарообігу, рівень ринкових цін і купівельної спроможності грошової одиниці. Межею окупності ринку є границя поширення ринку, в якій можна продати товар, прибутково відшкодувати понесені витрати на його виробництво і транспортування.

Рівень сформованості і ступінь комплексного розвитку регіональних ринків є різноманітними в залежності від задач, функцій та місцевих ресурсів і резервів, що пов'язано з розробкою напрямів їх стратегічного розвитку.

Обґрунтування стратегій розвитку регіонального ринку вимагає його постійної діагностики, яка є ефективним інструментом об'єктивної оцінки стадійних ситуацій та наявних проблем, а також є базою для обґрунтування управлінських рішень. Діагностика потребує розробки системи показників і проведення їх порівняння з нормативними, базовими і пороговими величинами. Кінцева мета цього процесу – формування управлінських рішень, спрямованих на задоволення ринкових потреб та створення конкурентоспроможного сукупного інноваційного продукту.

Успішне функціонування ринку м'ясомолочної продукції, його результативність залежать не лише від ресурсного, просторового, технологічного чинників, але й від вдалого їх взаємопоєднання, взаємодоповнення, чому сприяє кластерна модель його розвитку, що базується на врахуванні як принципів загальноекономічного характеру, так і принципу адаптоінтеграції.

Важливим моментом формування та розвитку ринку м'ясо-молочної продукції є визначення його місткості. Категорія «місткість ринку» є важливою для ринків різних рівнів. Метод розрахунку місткості ринку (Q) включає такі показники, як W – обсяг виробництва, Zвп і Zвк – запаси на складах підприємств виробників на початок і кінець періоду, E – експорт, I – імпорт, N –надходження товару з інших джерел (наприклад, особисте підсобне господарство). Місткість регіонального ринку можна визначити за формулою:

$$Q= Zвп +W+I +N -E -Zвк.$$

Визначення місткості регіональних ринків поряд з їх масштабом, структурою, активністю дає можливість виявити його характерні особливості, стосовно яких приймаються управлінські рішення і розробляються стратегічні напрями перспективного розвитку, вирішуються нагальні проблеми функціонально-галузевого і просторового характеру.

Не дивлячись на те що ринок відноситься до категорії відкритої системи, що самоорганізується, для ефективного розвитку і розв'язання проблемних питань він потребує регулятивного впливу держави. Для вирішення назрілих проблем з одночасним подоланням дефіциту м'яса і молока потрібні рішучі дії держави по поліпшенню використання значного аграрного потенціалу країни, зокрема тваринницької галузі. Державна підтримка потрібна передусім в напрямі племінної справи, створення спільно з переробними підприємствами великих, середніх та малих товарних ферм. В системі заходів, спрямованих на досягнення високих темпів розвитку м'ясо-молочного комплексу і підвищення його ефективності, значна роль належить забезпеченню галузей сировиною. Необхідним є прискорення впровадження технологічних нововведень, освоєння принципово нових прогресивних ресурсозберігаючих технологій та екологічно чистих виробництв.

Сьогодні основна увага має бути приділена реконструкції і розширенню діючих підприємств, а надалі, з врахуванням структурних зрушень, будівництву нових. Мають відбутися зміни в типах, розмірах, структурі підприємств комплексу. Передбачається, що з врахуванням різних форм власності і господарювання основними у великих містах будуть підприємства потужністю 100–150 т м'яса за зміну, які розраховані на переробку худоби в радіусі не більше 150 км. В промислових пунктах місцевого значення найбільш ефективними є підприємства потужністю від 25 до 50 т м'яса в зміну.

Важливим напрямом перспективного розвитку галузей підкомплексу є підвищення їх технічної бази, модернізація устаткування, орієнтація на всебічне оновлення і нарощування виробничого потенціалу на основі впровадження нової техніки і технологій, здійснення комплексної переробки сировини; створення і впровадження устаткування для безвідходних технологій; здійснення механізації і автоматизації виробничих процесів. В кожному регіоні, з врахуванням його специфіки, доцільно оптимально поєднувати функціонування великих, середніх і малих підприємств підкомплексу.

В системі заходів статечного плану, спрямованих на досягнення високих темпів розвитку м'ясо-молочного комплексу і підвищення його ефективності в новому ринковому середовищі, значна роль належить:

- удосконаленню організаційно-економічного механізму господарювання, передбачаючи розвиток таких важелів і стимулів, які забезпечать єдність мети, інтересів і синхронну взаємодію всіх внутрішніх ланок комплексу;

- підвищенню рівня інвестиційно-інноваційного розвитку основних сфер комплексу в напрямах його модернізації;

- усуненню диспропорцій і невідповідності між основними елементами комплексу, підвищення ступеня організаційної і просторової узгодженості та збалансованості у розвитку його функціональних ланок;

- створенню та впровадженню в сільськогосподарське виробництво технологій виведення високопродуктивних порід тварин;

- формуванню системи пільгового кредитування комерційними банками реалізації інноватиних проектів комплексу;

- упровадженню механізмів державного страхування кредитів підприємствам комплексу, які розробляють та застосовують у виробництво інвестиційні високотехнологічні продукти;

- стимулюванню вкладень вітчизняних і іноземних капіталів у виробництво м'ясо-молочної продукції, особливо в регіонах з низькою інвестиційною привабливістю;

- створенню спеціалізованої інфраструктури комплексу, від ступеня ефективності якої залежить кінцевий результат щодо задоволення населення в м'ясо-молочній продукції;

- формуванню нових прогресивних організаційно-виробничих структур, зокрема холдингового характеру;

- створенню в м'ясо-молочній промисловості в кожному регіоні з врахуванням його специфіки та оптимального поєднання функціонування великих, середніх і малих підприємств, забезпечення галузей якісною сировиною.

Доцільним є подальше створення агропромислових об'єднань різних форм власності на базі поглиблення спеціалізації, розширення комбінування і кооперування. Можливим є організація акціонерних товариств, спільних з іноземними фірмами підприємств. Такий підхід дасть змогу комплексно підійти до вирішення проблем, що стоять перед підкомплексом, значно підвищити забезпечення галузі технічними засобами і сировиною, оптимізувати прийом сировини, її переробку і транспортування, забезпечити максимальне використання виробничих потужностей, значно збільшити обсяги готової продукції.

Висновки. Основними завданнями розвитку м'ясо-молочного підкомплексу, які необхідно розв'язати найближчим часом, є: створення раціональної і ефективної виробничої структури галузей підкомплексу, впровадження прогресивних форм організації виробництва і виробничих відносин – оптимізація інтеграції виробників сировини та її переробників, обґрунтування раціональних розмірів підприємств, їх поєднання, а також їх просторової локалізації; забезпечення збалансованості сировинних ресурсів і виробничих потужностей по їх переробці; значне підвищення технічного рівня виробництва; скорочення втрат сировини, готової продукції; організація виробництва екологічно чистої продукції; збільшення обсягів та розширення асортименту і підвищення якості продукції.

Запропоновані заходи, їх послідовність і стабільність можуть вивести м'ясо-молочний підкомплекс на якісно новий рівень за рахунок не лише швидкості змін, але й їх прискорення задля підвищення рівня забезпечення населення продовольчими товарами та зростання його благоустрою.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна в цифрах 2013 р. Ст. збірник / Державна служба статистики. – К., 2014. – 239 с.
2. Середа С.А. Оцінка споживання основних продовольчих продуктів в Україні / С.А. Середа // Зб. наук. праць ВНАУ. Серія «Економічні науки». – 2012. – № 3(69).
3. Юрчишин Ю. Науковий внесок в інституціональне забезпечення аграрного ринку / Ю. Юрчишин // Економіка України. – 2010. – № 2. – С. 90–92.
4. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2007. – № 1–6. – С. 66–73.
5. Коломицева О.В. Формування і розвиток продуктових підкомплексів регіону / О.В. Коломицева // Вісник Сумського національного аграрного університету. Серія «Економіка і менеджмент». – Суми : СНАУ, 2004. – Вип. 3–4. – С. 71–75.
6. Дейнеко Л.В. Продовольчий комплекс України: стан та перспективи / Л.В. Дейнеко [та ін.]. – К. : Наукова думка, 2007.
7. Аграрний сектор економіки України (стан і перспективи розвитку) / В.М. Присяжнюк, М.В. Зубець, П.Т. Саблук. – К. : ННЦІАЕ, 2011. –1008 с.
8. Саблук П. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины / П. Саблук // ЭкономикаУкраины. – 2008. – № 12. – С. 4–8.

УДК 332.146.2

Поліщук В.Г.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів
Луцького національного технічного університету

Богун Л.В.
студент
Луцького національного технічного університету

АКТИВІЗАЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ SMART CITY

FINANCIAL ACTIVATION OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF CITIES BASED MODERN TECHNOLOGIES IN THE SYSTEM SMART CITY

АНОТАЦІЯ

У публікації розглянуто стимулювання сталого розвитку міст та регіонів на основі сучасних технологій в контексті ідеології Smart city. Визначено нормативно-правову базу регулювання електронного урядування в Україні. Запропоновано інституційні інструменти стимулювання сталого розвитку міст та регіонів України.

Ключові слова: сталий розвиток регіону, Smart city, фінансове стимулювання сталого розвитку регіону, електронні технології, інноваційне стимулювання розвитку регіонів, інституційне стимулювання розвитку регіонів.

АННОТАЦИЯ

В публикации рассмотрено стимулирование устойчивого развития городов и регионов на основе современных технологий в контексте идеологии Smart city. Определена нормативно-правовая база регулирования электронного управления в Украине. Предложены институциональные инструменты стимулирования устойчивого развития городов и регионов Украины.

Ключевые слова: устойчивое развитие региона, Smart city, финансовое стимулирование устойчивого развития региона, инновационное стимулирование развития регионов, институциональное стимулирование развития регионов.

ANNOTATION

In the publication the stimulation of sustainable development of cities and regions on the basis of modern technology in the context of ideology Smart city is considered. The legal framework regulating electronic governance in Ukraine is defined. The institutional instruments to stimulate sustainable development of cities and regions of Ukraine are offered.

Keywords: sustainable development of the region, smart city, financial incentives for sustainable regional development, electronic technologies, innovative stimulation of regional development, institutional stimulation of regional development.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок із важливими науковими чи практичними завданнями. На сучасному етапі розвитку суспільства досить актуальним є питання впровадження ідеології Smart city, що виражає прагнення до поєднання сучасних підходів до розвитку міст (забезпечення сталого розвитку, розвиток місцевої демократії, переорієнтацію на розвиток людського та соціального капіталу) на основі можливостей сучасних електронних технологій. Важливим питанням на сьогодні є дослідження питання фінансової активізації сталого розвитку міст та регіонів на основі сучасних електронних технологій.

Аналіз останніх досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми і на які спирається автор. Над проблематикою застосування електронного урядування в містах та регіонах працювали такі вчені, як П.С. Клімушин, А.О. Серенок [1], І. Агамірзян [2] та ін. Поряд із вагомими напрацюваннями у цій сфері варто розширити дане питання, врахувавши стимулюючий вплив електронного урядування на сталий розвиток міст та регіонів України.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття. Попри певну напрацьованість питання Smart city в Україні, залишаються досить багато питань, які варто розглянути. Зокрема, виділити основні напрями інституційного стимулювання сталого розвитку регіонів України.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Під час дослідження необхідно дослідити зміст сталого розвитку регіону, сутність стимулювання сталого розвитку регіону, основні напрями стимулювання сталого розвитку регіону, з'ясувати особливості Smart city, встановити сутність активізації сталого розвитку міст на основі сучасних технологій у системі Smart city.

Виклад основного матеріалу дослідження з повним обґрунтуванням отриманих наукових результатів. Сталий розвиток регіону – це процес постійного перетворення якісних та кількісних характеристик регіональної соціо-еколого-економічної (СЕЕ) системи, спрямованого на досягнення динамічної рівноваги між суспільством, економікою та довкіллям, що забезпечує при цьому добробут нинішніх та майбутніх поколінь з дотриманням рівноважності, збалансованості, гармонійності, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки регіону.

Під стимулюванням у контексті сталого розвитку регіону розуміємо процес активізації спонукань державними і регіональними органами влади регіональної соціо-еколого-економічної системи, спрямованих на досягнення сталого розвитку регіону. теоретичні засади стимулювання сталого розвитку регіону, що полягають у наступному. На основі аналізу та оцінки ста-

лого розвитку регіону оцінюється його стан і визначаються потреби та інтереси регіону. Потреба – це необхідність досягнути бажаного стану, зокрема, сталого розвитку регіону. Рушійною силою у досягненні цього стану регіону є застосування стимулів та мотивів через спонукання інтересів. Мотивація сталого розвитку регіону – це процес створення умов для соціо-еколого-економічної діяльності господарюючих структур та їх спонукання в регіоні на предмет гармонізації соціальної, економічної та екологічної складових регіону та їх рівновагомості з метою активізації потенційних можливостей регіону безпечно функціонувати, нарощуючи його конкурентні переваги шляхом застосування стимулів та мотивів. Дія стимулів та мотивів направлена на суб'єкти та об'єкти сталого розвитку регіону. Суб'єктами є регіональні органи влади, а об'єктами – процес соціо-еколого-економічної діяльності господарюючих структур у регіоні. Активна діяльність суб'єктів сталого розвитку регіону у напрямку досягнення визначених цілей повинна реалізовуватись через систему інструментів стимулювання сталого розвитку регіону. Об'єкти господарювання під дією стимулів та мотивів мають обирати такі напрями своєї діяльності, які будуть спрямовані на досягнення сталого розвитку регіону [1].

Стимулювати розвиток міст як регіональних СЕЕ систем необхідно ще й тому, що регіональний рівень є сполучною ланкою між локальним та національним рівнем, а зараз все частіше – між національним та глобальним. Саме в регіони залучаються найбільше інвестиційних та інноваційних коштів, адже регіональні системи є будівельними складовими будь-якої держави. Щодо сталого розвитку регіонів, то варто пам'ятати, що сталість системи – це у першу чергу взаємозв'язок (лінкідж), взаємовплив трьох основних складових системи (економіки, суспільства та довкілля). Можна впливати на регіональну систему через стимулюючі заходи з позицій соціально-економічного розвитку і результатом буде розвиток суспільства та економіки. Натомість екологічні проблеми залишатимуться не вирішені, що є недопустимим. У такому випадку підхід до вирішення проблем з позицій сталого розвитку дозволяє впливати на систему комплексно, злагоджено та одночасно, не виокремлюючи ні одну із системних складових чи функціональних процесів. Саме тому об'єктом активізуючого впливу в рамках дослідження має бути саме сталий розвиток регіонів.

Об'єктом стимулювання є сталий розвиток регіональних соціо-еколого-економічних систем. Перш ніж досягнути сталого розвитку регіону, система повинна досягти стану рівноваги, гармонії, збалансованості, стабільності, конкурентоспроможності та безпеки. Міра досягнення динамічного рівноважного стану буде визначатись комплексом ознак. Кожна із ознак матиме межі, вихід чи недосягнення яких системою означатиме недосягнення сталого розвитку. Проте залишається невизначеним стимулювання регіональної соціо-еколого-економічної системи через механізм формування мотивації до внутрішньорегіональної самоорганізації системи з метою досягнення сталого розвитку регіону.

Справді, коли мова йде про стимулювання регіональних систем для досягнення рівноважної системи в короткостроковому періоді і сталого розвитку в довгостроковому, в першу чергу розуміється створення внутрішньої мотивації до саморозвитку регіону, тобто, активізації прагнення регіональної системи досягти сталого розвитку. Мотивування може виникати під зовнішнім впливом на внутрішні процеси і явища, характерні для тих чи інших регіонів. Проте мотивація досить часто виникає як усвідомлене прагнення до досягнення поставленої мети.

Стимул у регіональному вираженні виступає зовнішнім каталізатором розвитку регіональної СЕЕ системи, спрямованим на досягнення динамічної рівноваги регіону, а відтак і його сталого розвитку. Регіональна СЕЕ система не може існувати без стимулів розвитку, вона залежить від них. Особливо ця залежність посилюється на етапі погіршення ситуації в одній чи одночасно кількох сферах життєдіяльності. Стимули у даному випадку матимуть як матеріальну форму (безпосередній прямий фінансовий вплив через інвестиції), так і нематеріальну форму (опосередкований непрямий вплив через дозволи та угоди). Стимули регіонального розвитку, на відміну від мотивів, є усвідомленими, цілеспрямованими конкретними заходами, що спонукають до дії. Дія стимулу пов'язана не тільки з прямим впливом на діяльність господарюючих структур регіону, але й з демонстрацією конкретного втілення. Іншими словами, стимули впливають на систему, вимагаючи досягнення результату з високою ефективністю. Таким чином, стимул регіону передбачає задіяння (залучення) зовнішніх впливів на регіональну систему для досягнення сталого розвитку регіону. Крім того, стимулювання сталого розвитку регіону буде означати процес активізації спонукань державними і регіональними органами влади регіональної соціо-еколого-економічної системи міста, спрямованих на досягнення сталого розвитку міста.

Розумне місто використовує цифрові технології або інформаційні і комунікаційні технології (ІКТ) для підвищення якості та продуктивності міських служб, знижує витрати і споживання ресурсів, і більш ефективно і активно співпрацює зі своїми громадянами. Сектори, які розвивають технології смарт-міста, включають у себе: державні послуги, транспорт і перевезення, енергетику, охорону здоров'я, воду і відходи. Розумні міські додатки розроблені з метою поліпшення управління міських транспортних потоків і дозволяє в режимі реального часу відповідати на виклики.

Розумне місто може, отже, бути більш підготовленим для вирішення проблем. Інші терміни, які були використані для аналогічних концепцій, включають «cyberville», «цифрове місто», «електронні співтовариства»,»flexic ity»,»інформаційне місто», «інтелектуальне місто», «місто, засноване на знаннях», «MESH місто»,»Telecity», «Норвезький оператор», «всюдисуще місто».

Основні технологічні, економічні та екологічні зміни породили інтерес до розумних міст, у тому числі зміни клімату, реструктуризація економіки, перехід на мережі роздрібної торгівлі та розваг, старіння населення і тиск на державні фінанси. Європейський союз присвячує розробці стратегії розумних міст особливу увагу для досягнення «розумного» зростання міст для своїх столичних міст-регіонів. В ЄС розробили низку програм у рамках «європейського цифрового порядку денного». У 2010 році він підкреслив свою увагу на зміцненні інновацій та інвестицій у сфері послуг ІКТ з метою підвищення державних послуг та якості життя. За оцінками компанії Arup,світовий ринок для розумних міських служб буде складати $ 400 млрд. на рік до 2020 року. Приклади технологій Smart City і програми були реалізовані в Саутгемптоні, Амстердам, Барселона і Стокгольм.

Рудольф Гіффіндер вважає, що смарт сіті – це регіональна конкурентоспроможність, транспорт та інформаційні та комунікаційні технології, економіка, природні ресурси, людський і соціальний капітал, якість життя, і участь громадян в управлінні містами [2].

А. Караглю та П. Нійкамп стверджують, що місто може бути визначене як «розумне», коли інвестиції в людський і соціальний капітал і традиційні (транспорт) і сучасні (ІКТ) палива пов'язані зі сталим економічним розвитком і високою якістю життя, з мудрим керівництвом [3].

Консалтингова фірма «Frost & Sullivan» відзначає, що є вісім ключових аспектів, які визначають Smart City: смарт управління, старт енергія, інтелектуальна будівля, старт мобільність, старт інфраструктурі, смарт технології, смарт охорона здоров'я і смарт громадянин [4].

Деякі великі сфери активації смарт міст представлені у таблиці 1.

Поява нових інтернет-технологій, що сприяють хмарним послугам, інтернет речей (IoT), призначені для користувача реальні інтерфейси, використання смарт-телефонів і смарт-лічильників, мереж датчиків, і більш точна передача даних на основі семантичної мережі, нові шляхи до колективних дій і вирішення спільних завдань.

Місто Сантандер у Кантабрії, на півночі Іспанії, має 20000 сенсорів, що з'єднують будівлі, інфраструктуру, транспорт, мережі і комунальні послуги, пропонує фізичний простір для експериментів і перевірки функцій IoT, таких як взаємодія і управління протоколами, технологій, пристроїв та допоміжних послуг таких як відкриття, управління ідентифікацією та безпеки. У Сантандері є датчики контролю рівня забруднення, шуму, руху.

Електронні карти (відомі як смарт-карти) є ще одним елементом платформи смарт міста. Ці карти володіють унікальним зашифрованим ідентифікатором, який дозволяє власникові увійти в діапазон державних електронних послуг без створення декількох облікових записів [5].

Університетські дослідні лабораторії розробили прототипи та рішення для інтелектуальних міст. Лабораторія старт міст Массачусетського технологічного інституту MIT Smart Cities Lab фокусується на інтелектуальних, стійких будівлях, системах мобільності (GreenWheel Electric Bicycle, Mobility-on-Demand, Citycar, Wheel Robots); в IntelCities працює консорціум, що розробляє рішення для електронного уряду, систем планування та участі громадян; URENIO розробила низку інтелектуальних міських майданчиків для інноваційної економіки з упором на стратегічну розвідку, передачу технологій, спільні інновації; The Smart Cities Academic Network працює з електронним урядуванням та електронними послугами в регіоні Північного моря. IGLUS – глобальний проект дослідження на чолі з EPFL, що зосереджений на розробці інноваційних систем управління для міських інфраструктур, як необхідного кроку для реалізації інтелектуальних міст.

Великі IT-компанії, компанії, що займаються розробкою телекомунікацій та управління енергією, такі як Cisco, Schneider Electric, IBM і Microsoft розробили нові рішення та ініціативи для інтелектуальних міст. Cisco оголосила про створення Глобальної ініціативи розумної урбанізації, щоб допомогти містам по всьому світу, використовуючи мережу в якості утиліти для комплексного управління міста, покращення якості життя громадян та економічного розвитку. IBM оголосила про свої SmarterCities, щоб

Таблиця 1

Сфери активації смарт міст

Інноваційна економіка	Міська інфраструктура	Управління
Інновації у галузях, кластерах районах міста	Транспорт	Адміністративні послуги для громадянина
Робоча сила знань: освіта і зайнятість	Енергетика / Утиліти	Пряма демократія
Створення наукомістких компаній	Захист навколишнього середовища / безпека	Послуги для громадян: якість життя

стимулювати економічне зростання і якість життя у містах і мегаполісах з активацією нових підходів мислення і дій у міській екосистемі.

Основні стратегії та досягнення, пов'язані з просторовою розвідкою міст перераховані в інтелектуальних нагородах Community Forum з 1999 по 2010 рр., в містах Сувон (Південна Корея), Стокгольм (Швеція), Ватерлоо, Онтаріо (Канада), Тайбей (Тайвань), Глазго (Шотландія, Великобританія), Калгарі (Альберта, Канада), Сеул (Південна Корея), Нью-Йорк (США), Лагранж, Джорджія (США), Тегеран (Іран) і Сінгапур, які були визнані за їх зусилля у розвитку широкосмугових мереж і електронних послуг сталих інноваційних екосистем, зростання та інтеграції.

Низка міст активно проводить розумну стратегію міста: Амстердам (Нsдерланди), Барселона (Іспанія), Стокгольм (Швеція), Санта Круз (США), Делі (Індія).

Стратегія розвитку старт-сіті у Делі зображено на рисунку 1.

Поряд з поняттям розумного міста активно впроваджується в життя поняття «електронного уряду». Воно з'явилося на початку 90-х років, реалізовуватися ж практично воно почало тільки наприкінці 90-х. Першим у світі ідею урядового порталу реалізував Сінгапур. Він став першою країною, де у 1999 році був створений масштабний урядовий портал eCitizen Centre (www.ecitizen.gov.sg). Урядовий портал країни не тільки почав надавати інформаційні послуги, але і дозволив отримати деякі державні послуги, для яких раніше населення було змушене відвідувати різні міністерства та відомства. Портал підтримує кілька розділів: бізнес, оборона, освіта, зайнятість, охорона здоров'я, житло, правопорядок та інше. Кожна державна установа відповідає за свій сектор.

Законодавча система США пішла далі всіх у процедурному підході до фіксації змін у житті суспільства, тому не дивно, що саме ця держава стала однією з перших у розробці систем електронного уряду.

Сьогодні в Україні йде активна робота з розробки типового програмно-технічного рішення щодо організації звернення фізичних та юридичних осіб в органи виконавчої влади та органи місцевого самоврядування в електронній формі та розробки сайту Центру.

Національний центр підтримки електронного урядування має низку партнерів, серед яких органи державної влади, міжнародні організації, державні підприємства, освітні заклади, громадські організації, бізнес-структури.

На початку жовтня 2015 р. пройшов перший форум, присвячений технологіям Smart City – концепції побудови міста майбутнього. Серед іншого на форумі розказали, що вже сьогодні зроблено для того, щоб Київ став більш «розумним», і що буде реалізовано у найближчі роки.

Київська міська влада зосередилася на впровадженні технологій, що дозволяють зменшити корупцію та нецільові витрати в комунальних підприємствах, для чого запустила проекти «Відкритого бюджету», системи електронних закупівель, єдиної системи управління майном та ряд інших схожих ініціатив. Також для Києва важливе підвищення безпеки руху, регулювання транспортних потоків та, враховуючи високі ціни на енергоносії, ефективне енергозбереження.

Зокрема, планується впроваджувати перший київський смарт-автобус та смарт-світлофор. смарт-світлофор краще видно на перехресті

Рис. 1. Стратегія Delhi L Zone Smart City (м. Делі, Індія)

з будь-якого ряду всім учасникам руху, крім того, він більш енергоефективний та надійний в порівнянні зі звичайними світлофорами. Це досягається завдяки застосуванню сучасних світлодіодних елементів замість ламп розжарювання, а також додаткових світлодіодних консолів. Для пішоходів з вадами зору світлофор оголошує, коли можна переходити дорогу, а коли – ні.

Що стосується смарт-автобуса, то його переваги – підвищена безпека та інформативність. Він оснащений камерами відеоспостереження, як у самому салоні, так і зовні. Це дозволяє контролювати дорожньо-транспортну ситуацію і передавати дані про адміністративно-правові порушення в ситуаційний центр (наприклад, про порушення правил користування виділеної смугою для руху громадського транспорту і паркування автомобілів).

Розумний» автобус також оснащений GPS-модулем, адаптером Wi-Fi для надання бездротового доступу до Інтернету, інформаційною панеллю, що демонструє інформацію довідкового та рекламного характеру залежно від місцезнаходження автобуса.

Нагальна проблема для Києва – теплозбереження. Більшість будинків побудовано ще за радянських часів з поганою якістю будматеріалів та відсутністю зовнішнього утеплення. Місто витрачає занадто багато ресурсів для опалення в зимовий період. Вихід – посилити теплоізоляцію будинків та впроваджувати інтелектуальне регулювання подачі тепла.

Як відомо, опалювальний сезон в Україні починається приблизно 15 жовтня, а закінчується 15 квітня. У той же час навесні вже часто буває досить тепло, але батареї центрального опалення залишаються розжарені, як взимку. Енергія витрачається даремно. Оптимальне рішення лежить у встановленні теплового лічильника та інтелектуального регулятора тепла у кожний будинок. Завдяки цьому система сама буде регулювати подачу теплової енергії в будинок: в холодну погоду її обсяг буде збільшуватися, в теплу – зменшуватися. Це дозволить скоротити енергоспоживання та платню за опалення.

Також міська влада планує встановити у Києві інноваційні лави: з сонячною панеллю, акумулятором електроенергії та USB-кабелем для зарядження мобільних гаджетів. Це лише перші кроки до розумного міста, однак дуже актуальні.

Висновки з цього дослідження і перспективи подальших розвідок у даному напрямі. Питання стимулювання сталого розвитку міст та регіонів на основі сучасних електронних технологій на сьогодні є важливим. На сучасному етапі розвитку суспільства досить актуальним залишатиметься питання впровадження ідеології Smart city, що виражатиме прагнення до поєднання сучасних підходів до розвитку міст (забезпечення сталого розвитку, розвиток місцевої демократії, переорієнтацію на розвиток людського та соціального капіталу) на основі можливостей сучасних електронних технологій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Герасимчук З.В. Стимулювання сталого розвитку регіону: теорія, методологія, практика : монографія / Герасимчук З.В., Поліщук В.Г. – Луцьк : РВВ ЛНТУ, 2011. – 516 с.
2. Giffinger, Rudolf; Christian Fertner; Hans Kramar; Robert Kalasek; Nataša Pichler-Milanovic; Evert Meijers (2007).»Smart cities – Ranking of European medium-sized cities» (PDF). Smart Cities. Vienna: Centre of Regional Science.
3. Caragliu, A; Del Bo, C.; Nijkamp, P (2009). «Smart cities in Europe». Serie Research Memoranda 0048 (VU University Amsterdam, Faculty of Economics, Business Administration and Econometrics).
4. Sarwant Singh (19 June 2014). Smart Cities – A $1.5 Trillion Market Opportunity». Forbes. Retrieved 4 November 2014.
5. Deakin, Mark; Al Waer, Husam. «From Intelligent to Smart Cities».Journal of Intelligent Buildings International : From Intelligent Cities to Smart Cities 3 (3).

УДК 338.64

Стройко Т.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри міжнародної економіки
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

Мердич О.М.
магістр
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ: ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ

CURRENT LEVEL OF COMPETITIVENESS OF UKRAINE: PROBLEMS AND PROSPECTS

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуті найважливіші аспекти конкурентоспроможності національної економіки України, а також обґрунтовані напрямки подальшого розвитку держави. Предметом дослідження обраної теми виступають основні підходи управління конкурентоспроможністю України на сучасному рівні інтеграційних зв'язків. Метою є аналіз сучасного положення країни та визначення подальшого розвитку національної економіки.

Ключові слова: конкурентоспроможність, індикатори, глобалізація, національна економіка, інтеграція.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены важнейшие положения конкурентоспособности национальной экономики Украины, а также обоснованные направления дальнейшего развития государства. Предметом исследования выбранной темы выступают основные подходы управления конкурентоспособностью Украины на современном уровне интеграционных связей. Целью является анализ нынешнего положения страны и определение дальнейшего развития национальной экономики.

Ключевые слова: конкурентоспособность, индикаторы, глобализация, национальная экономика, интеграция.

ANNOTATION

The article deals with the most important provisions of the competitiveness of the national economy of Ukraine, as well as the directions of further development of the state. The subject of study of the chosen theme is the main management approaches competitiveness of Ukraine at the present level of integration ties. The aim is to analyze the current situation of the country and the determination of the further development of the national economy.

Keywords: competitiveness indicators, globalization, national economy, integration.

Постановка проблеми. В сучасному світі фіксується поєднання глобалізаційних процесів та світового господарства, що здійснює вплив на положення країн. Зв'язки України з іншими державами світу стимулюють прийняття окремих економічних рішень та зумовлюють формування певних механізмів. Досконале вивчення проблем та перспектив конкурентоспроможності України є однією із найважливіших цілей, що має бути виконано у найближчі часи. Дослідження пов'язане із декількома науковими та практичними завданнями, оскільки між рівнем розвитку людського потенціалу та рейтингом конкурентоспроможності України існує чітка взаємозалежність. Визначення сильних та слабких сторін дозволить національній економіці перейти на якісно новий рівень дипломатичних відносин.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання конкурентоспроможності країни широко розглядали відомі вчені-економісти Л. Антонюк, П. Кругман, С. Ліндер, М. Портер, Я. Базилюк, М. Делягін, Я. Жаліло, В. Іноземцев та ін. Вітчизняні науковці досить активно вивчають міжнародні рейтинги і дають інтерпретацією результатів міжнародних рейтингів. Економічний дискурс презентований дослідженнями Б. Данилишина, О. Веклич, А. Арсененко, О. Іващук, що досліджували позиціонування країн у світових рейтингах, аналізували основні індекси, що відображають ступінь відкритості національних економік тощо.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Більшість науковців намагаються визначити причини, що спричинили виникнення проблем у розвитку національної економіки, однак, на сьогоднішній день залишаються недостатньо вивченими способи та заходи, які потрібно здійснити для покращення економічного становища країни.

Метою нашого дослідження є визначення конкурентоспроможності України за допомогою індексів міжнародних агентств та організацій, аналіз головних проблем щодо підвищення конкурентоспроможності національної економіки, дослідження сучасного стану конкурентоспроможності, розгляд потенційних перспектив стосовно майбутнього положення України у світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасний стан розвитку економіки свідчить, що в Україні не існує збалансованої, стабільної, а головне, ефективної державної політики, яка б могла здійснювати моніторинг за наявними проблемами та способами їх подолання. Країна досить часто декларує наміри створити привабливий інвестиційний клімат для іноземних інвесторів, внутрішніх інвесторів, однак, частіше всього, декларації та програми залишаються виключно на папері.

Оскільки Україна намагається бути активним учасником міжнародних економічних відносин та прагне побудувати конкурентоспроможну модель економіки, то аналіз позицій нашої держави у міжнародних рейтингах є надзвичайно важливим елементом у досягненні даної мети. За допомогою Всесвітнього економічного форуму, який кожного року публікував Звіти про глобальну конкурентоспроможність, вдалося встановити певну тенденцію, характерну для України, як суб'єкта зовнішньоекономічних зв'язків.

Із таблиці 1 видно, як саме змінювалася позиція нашої держави за період з 2010 по 2016 рік.

За весь час обчислення Індексу глобальної конкурентоспроможності Україна фактично тупцює на місці, оскільки позиції держави коливаються у рамках від 73 до 89. Аналізуючи показники, бачимо, що у порівнянні з 2010 роком у 2015 році Україні вдалося покращити ситуацію щодо конкурентоспроможності. Як видно з таблиці, у різні періоди економіка України переживала ріст та падіння індексу, що можна пояснити глибокою фінансовою кризою, яка розпочалася у 2008 році, та триває до сьогодні. Слід зазначити, що єдиними перевагами України над іншими країнами світу є обсяги ринку, висока якість людського потенціалу та відсутність стихійних лих і епідемій [4].

Стан українського бізнесу, виходячи з національного рейтингу, поки що не відповідає стандартам країн Європейського Союзу. Окрім того Україна має досить велику проблему у більшості показників, що входять до складу індексу конкурентоспроможності. У регіонах та країні в цілому фіксується відсутність венчурного фінансування, через що відбувається зниження інноваційної ефективності, яке стає довгостроковим трендом. Слід зазначити, що низький рівень розвитку підприємств в Україні у сукупності із слабкою адаптивністю до нових умов, є однією з найбільших проблем та причин низької поточної оцінки конкурентоспроможності економіки [3, с. 15].

Українська економіка зараз знаходиться в умовах затяжної трансформації, що, безумовно, здійснює вплив та пояснює необхідність подальшого перетворення інститутів та відповідних державних структур.

Формування адекватної системи соціально-економічних відносин, а також інтеграція в глобальний економічний простір дасть можливість покращити позиції у індексі конкурентоспроможності. На даний час Україна перебуває у складній ситуації, пов'язаній із зростанням ціни на газ, наявності військових дій на Сході та посиленням конкуренції на світових ринках товарів, що колись становили основу українського експорту. Зокрема, мова йде про метали, та паливну промисловість. Зростають соціальні витрати та збільшується дефіцит коштів у Пенсійному Фонді. Більш того, через низьку якість та високу ціну національних товарів, збільшується залежність від імпорту. Україна, як і інші країни, що розвиваються, спеціалізується на експорті продукції з низьким ступенем обробки. Їх частка займає більше 60%.

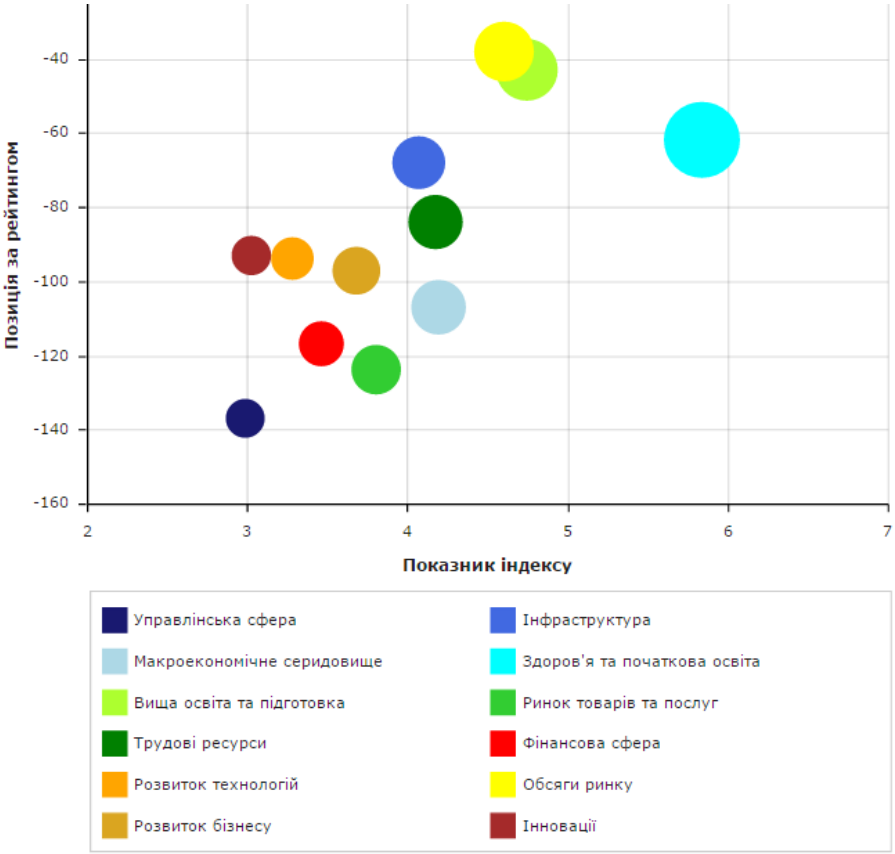


Рис. 1. Складові індексу конкурентоспроможності України 2013-2014 [5]

Таблиця 1

Динаміка позицій України

2010-2011 Із 139 країн світу	2011-2012 Із 142 країн світу	2012-2013 Із 144 країн світу	2013-2014 Із 148 країн світу	2014-2015 Із 144 країн світу	2015-2016 Із 140 країн світу
89	82	73	84	76	79

В умовах глобалізації визначними факторами конкурентоспроможності стають науковий потенціал країни, інфраструктура та рівень освіченості населення. Серед даних чинників, конкурентною перевагою України є її величезний людський капітал [2, с. 33].

Державна політика має бути зосереджена на структурно-інноваційному вдосконаленні виробництва. Інноваційна економіка стимулюватиме формування нового технологічного укладу, що позитивно відобразиться на позиціях України у глобальному індексі конкурентоспроможності. Якісна модернізація економіки та спрямованість експортної політики на розширення товарів з високою технологічною здатністю, призведе до покращення зовнішньоекономічних зв'язків [1, с. 94].

Незважаючи на значний природний потенціал, Україна не використовує свої конкурентні переваги через те, що у держави відсутні належні структурні та технологічні методики виробництва. Більш того, відсутність необхідного програмного забезпечення та низький рівень розвитку інновацій, призводять до поступового занепаду широкого кола провідних галузей.

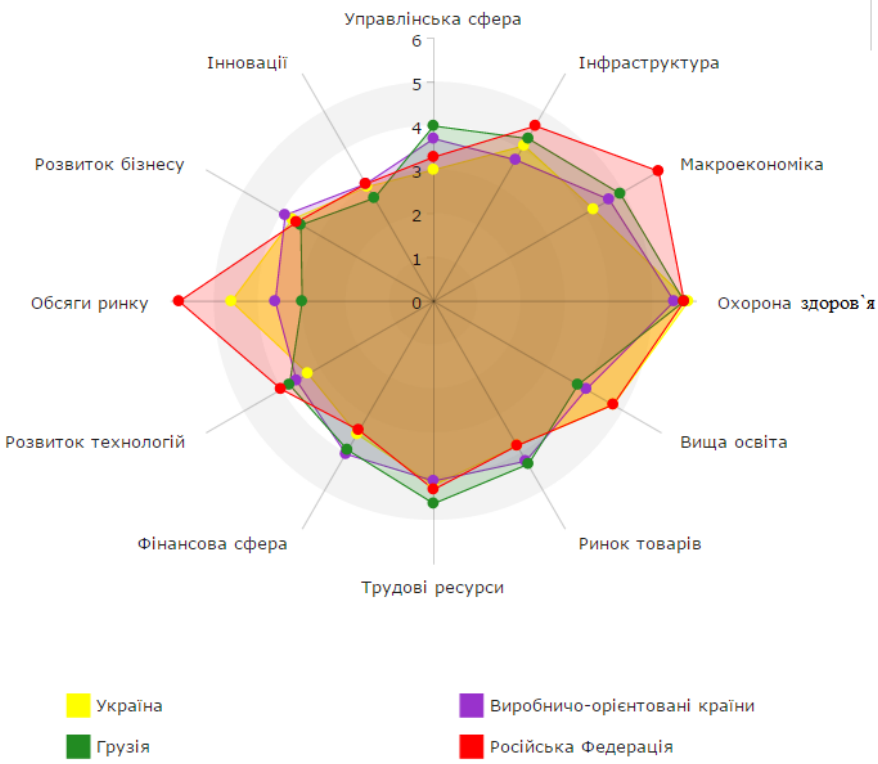


Рис. 2. Порівняння показників складових індексу конкурентоспроможності [5]

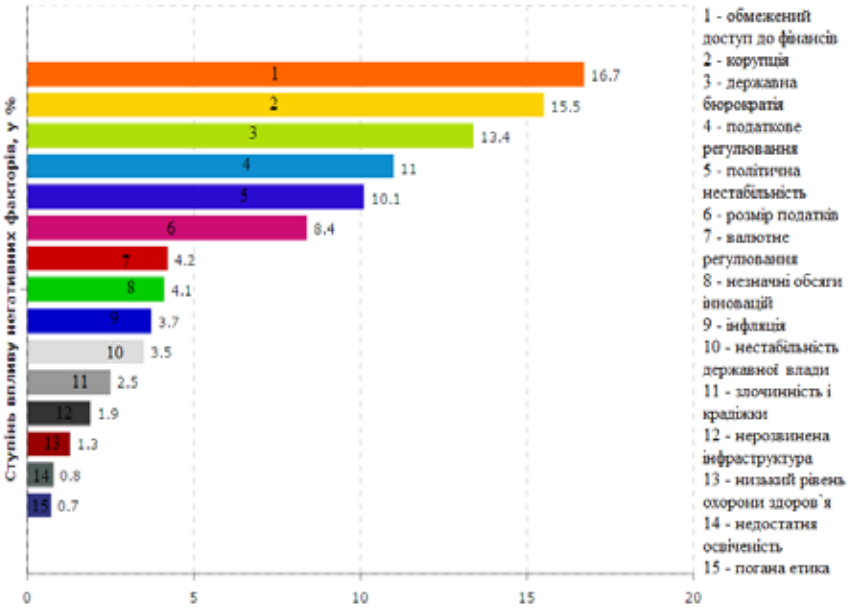


Рис. 3. Найбільш проблемні фактори для ведення бізнесу в Україні [5]

Для того, аби краще з'ясувати можливості нашої держави, слід детально проаналізувати діаграму 1, у якій відображено стан кожної з 12 основних сфер життя України, за отриманим індексом розвитку:

Аналізуючи вище викладене, можна встановити, що з людським потенціалом у нас не поганий стан справ, також лідируючі позиції займають здоров'я населення, початкова освіта та вища освіта. Гірше з технологіями, інфраструктурою, фінансами та бізнесом. Однак, найскладніша ситуація з впровадженням інновацій та управлінською сферою.

За допомогою рис. 2 відслідкуємо складові індексу конкурентоспроможності України та інших країн світу за період 2013-2014 років.

Слід зазначити, що лише за декількома показниками Україні вдалося випередити інші держави. Великі обсяги ринку та відповідна кількість споживання товарів та послуг – вважаються позитивними тенденціями, що прослідковуються протягом декількох років.

У діаграмі 3 відображені найбільш проблемні фактори, що негативно впливають на ведення бізнесу в Україні. Як бачимо,

отримані результати свідчать про те, що серед 15 запропонованих чинників, першу позицію займає обмежений доступ до фінансів, далі йде корупція, державна бюрократія, податкове регулювання та політична нестабільність.

Як найбільш негативні людські фактори виділяються рівень підготовки персоналу, ставлення робітників до виконання обов'язків. Місце України у глобальному індексі конкурентоспроможності залежить від рівня залучення інвестицій, довіри до політиків, діяльності правоохоронних органів та судів. Вагомий внесок мають стійкість банківської системи, захист інтелектуальних та матеріальних прав власності. Особливої уваги заслуговує позиція нашої держави щодо здатності втримати людські кадри та таланти, тобто, висококваліфікованих та молодих спеціалістів. Сталий розвиток національної економіки, а також підвищення рівня життя населення неможливі без конкурентоспроможного державного, політико-правового та суспільного устрою.

Аналізуючи перспективні галузі та напрямки розвитку України, безумовно, слід згадати про сільське господарство та важку промисловість. Окрім того, сфера туризму у нашій країні також є досить вагомою. До рушійних сил відносяться такі міста як Одеса, Львів, Донецьк та Луганськ. Досягти конкурентоспроможності можна лише здійснюючи постійний вплив на найбільш конкурентні структурні компоненти економіки. Тобто, мова йде про розвиток трьох галузей, які до сьогодні знаходяться у не дуже доброму стані.

Паливна промисловість, легка промисловість, важке машинобудування, текстильна промисловість, туризм та сільське господарство – це головні напрямки, які необхідно стимулювати та розвивати. Створюючи привабливе зовнішнє та внутрішнє середовище, що сприятиме покращенню та спрощенню зовнішньоекономічних умов ведення бізнесу, Україна зможе зайняти лідируючі позиції у рейтингу країн з найбільш конкурентоспроможною економікою та рівнем життя.

Висновки. У результаті проведення комплексного дослідження вдалося встановити, що наразі Україна перебуває у складних умовах, через які її економічний розвиток відбувається занадто низькими темпами. Більш того, за наявності не ефективної державної політики, малий та середній бізнес не мають можливості якісно виконувати свою діяльність. Усе це відбивається на позиціях нашої держави у індексі конкурентоспроможності. Лише за допомогою проведення реформ та зміни існуючої системи,можна говорити про подальший розквіт національної економіки. Однак, перспективи України, нажаль, не такі глобальні, як ті проблеми, що фіксуються у державі.

Тобто, зростання негативного впливу безлічі факторів спричиняє занепад розвитку економіки. Незбалансована податкова політика, досить високий рівень корупції, низька технологічна озброєність – це лише декілька з причин, що зумовлюють занепад індексу конкурентоспроможності України. Конкурентоспроможність економіки України, попри всі позитивні зрушення, залишається на низькому рівні, що зумовлено погіршенням якісних характеристик розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Артеменко В. Індикатори стійкого соціально-економічного розвитку регіонів / В. Артеменко // Регіональна економіка. – 2006. – № 2. – С. 90–97.
2. Бєлєйченко О. Г. Чинники впливу на конкурентоспроможність економіки / О. Г. Бєлєйченко // Економіка та держава. – 2009. – № 8. – С. 33–35.
3. 3.Брикова І. В. Детермінанти міжнародної конкурентоспроможності національних регіонів в глобальному економічному просторі / І. В. Брикова // Міжнародна економічна політика / голов. ред. Д. Г. Лук'яненко. – К. : КНЕУ, 2007. – Вип. 7. – С. 5–27.
4. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України. 2012 р. Опубліковано Фондом «Ефективне Управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2012/FEG_report_2012_UKR.pdf
5. Звіт про конкурентоспроможність регіонів України. 2013 р. Опубліковано Фондом «Ефективне Управління» за підтримки Всесвітнього економічного форуму Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://debaty.org/uploadfiles/ckfinder/files/reports/2013/FEG_report_2013_body_ukr_web.pdf

УДК 336.76:332.1

Трейтяк О.В.
аспірант,
Чернігівський національний технологічний університет

ПРОБЛЕМИ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ

PROBLEMS FINANCIALISATION AND ITS IMPACT ON DEVELOPMENT OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається питання розвитку фінансіалізації економіки та її вплив на регіональні господарські системи. Визначено основні перешкоди у становленні сталого розвитку регіонів за рахунок фінансіалізації регіональної економіки та запропоновано один із підходів до вирішення даного питання. Визначено динаміку розвитку фінансового сектору по економічним районам України.

Ключові слова: фінансіалізація, регіональна економіка, інституціональний вимір, децентралізація, конкурентоздатність.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается вопрос развития финансиализации экономики и влияние ее на региональные хозяйственные системы. Определены основные препятствия в становлении устойчивого развития регионов за счет финансиализации региональной экономики и предложен один из подходов к решению данного вопроса. Определена динамика развития финансового сектора по экономическим районам Украины.

Ключевые слова: финансиализация, региональная экономика, институциональное измерение, децентрализация, конкурентоспособность.

ANNOTATION

The article discusses the financialisation of the economy and its impact on regional economic system. Determined osnovhi obstacles in the development of sustainable regional development through the financialisation of the regional economy and proposed an approach to resolving the issue. Determined the dynamics of the financial sector to economic regions of Ukraine.

Keywords: financialisation, regional economy, institutional dimension, decentralization, competitiveness.

Постановка проблеми. Фінансіалізація як своєрідний прояв новітніх модернізаційних процесів, які розпочалися у другій половині XX ст. у розвинених країнах світу, є об'єктивним історичним явищем, котре характеризує сучасний стан розвитку світової економічної системи.

Щороку процесу передували динамічний розвиток фінансового сектору, диверсифікація його інструменту міграція капіталу зі сфери виробництва у фінансовий, збільшення його частки у валовому внутрішньому продукті країни.

Безумовно, що подальша фінансіалізація економіки обумовлюється глобалізаційними процесами, котрі не лише вивели це явище на наднаціональний рівень, а й стали своєрідним каталізатором та базовим чинником структурних змін в економіці. Адже якщо на початку другої половини XX ст. домінантою економічного розвитку були виробничі системи з незначною власною фінансовою надбудовою, то уже в кінці цього періоду фінансовий сегмент став незалежним і достатньо впливав на динаміку і тенденції розвитку національної економіки.

Зокрема, у США за останні 50 років частка обробної промисловості у ВВП скоротилася з 25% до 12%, тоді як питома вага фінансового сектору зросла з 3,7% до 8,4%. За аналогічний період частка доходів обробної промисловості США скоротилася на дві третини (з 49% до 15%), а частка фінансових послуг у загальній сумі доходів подвоїлася (з 17% до 35%) [4].

Проте розширення впливу фінансового сектору на економіку не може мати необмежений характер. Більше того, надмірне поширення процесів фінансіалізації економіки викликало ряд суперечностей, що стали причиною світової фінансової кризи 2007–2008 рр., наслідки якої не подоланні дотепер. Адже фінансовий сегмент національної економіки, котрий покликаний бути носієм позитивних зрушень через примноження заощаджень, їх трансформацію в реальні інвестиції шляхом кредитування, страхування, забезпечення прибутковості підприємницької діяльності, досить часто не виконує покладених на нього функцій.

Вочевидь, якщо фінансові інструменти, наприклад, спонукають до споживчого або іпотечного кредитування фізичних осіб без об'єктивної оцінки фінансових можливостей, то тоді обсяги інвестицій у реальний сектор економіки неодмінно скорочуються, а ризики від такої інвестиційної діяльності зростають.

Суперечності процесів фінансіалізації мають досить гострий прояв не лише в глобальному та національному рівнях, а й на регіональному рівні, особливо в нашій країні.

Аналіз останніх досліджень і публікації. Питаннями розвитку фінансового сектору та впливу його на ріст економіки займалася велика кількість іноземних вчених, таких як: Доре Р., Епштейн А., Кейнс Дж.М., Коріне Г., Кріпнер Г., Галес П.И., Марс К., Стрєндж С., Сорош Дж., Серван-Шрайдер Ж.-П., Талеб К., Хадсон М., Хильфред Р., Филлипс, Н., Шумпетер Й. та багато інших. Серед вітчизняних слід виділити таких вчених, як: Богушов І.А., Дяченко Ю.Ю., Петренко Є.В., Козоріз М.А., Лук'янов В.С., Лютий І.О., Пшик Б.І., Мороз П.А., Сторонянська І.З., Корнєєв М.В., Сохацька М.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблем. Суперечність процесу фінансіалізації досліджувалася лише на макро-

і макрорівнях та вказували можливі стратегічні рішення саме з боку загальнодержавних позицій, не зачіпаючи при цьому регіональний аспект.

Мета статті полягає в оцінці впливу фінансіалізації на розвиток регіональних господарських систем.

Виклад основного матеріалу дослідження. У найскладніші часи для всякої держави головною метою є підвищення її економічної безпеки, сутність якої полягає у здатності економіки протистояти зовнішнім та внутрішнім загрозам і при цьому підтримувати її конкурентоздатність і розвиток.

В Україні із загостренням політичних відносин з Росією ці завдання наштовхуються на глибоку економічну кризу, наростаючою асиметрією регіонального ландшафту, надмірну стратифікацію життєвого рівня населення, посилення негативного впливу фінансіалізації на стабільність валюти з одночасною потребою децентралізації владних функцій та повноважень на користь органів місцевого самоврядування.

Децентралізація є ефективним методом у підвищенні якості управління фінансовими потоками і єдиним рішенням для запобігання розколу країни у даній ситуації. Наприклад, в Польщі, Угорщині, Чехії, Словаччині децентралізація зміцнила центральну владу та дала змогу сконцентрувати увагу на макроекономічних питаннях.

В інституціональному вимірі децентралізація повноважень обов'язково повинна супроводжуватися розширенням фінансової бази органів місцевого самоуправління, адже при нестачі коштів вони будуть займатися лише пасивною реалізацією політики центральної влади і провідну роль у розвитку регіону відіграватимуть центральні органи влади.

Фінансова система регіону складається з фінансів підприємства, ресурсів кредитно-фінансових установ, бюджетних доходів місцевих органів, доходів домогосподарств та благодійних внесків. Левову частку доходів місцевих бюджетів повинні складати податки, але за Бюджетним кодексом територіальні громади отримують доходи тільки від акцизного податку у сфері роздрібної торгівлі, податку на нерухомість та екологічного податку, сума яких не зможе покрити всі фінансові потреби регіону, що призведе до подальшого занепаду, а не розвитку території [10].

На нашу думку, ефективним було б закріплення за місцевими бюджетами частини податку на прибуток від діяльності регіональних суб'єктів господарювання, оскільки це підвищить їх зацікавленість у стимулюванні економічного розвитку, та фінансування програм регіонального розвитку. На сьогодні збільшення прибутку від регіонального реального сектору економіки не впливає на дохідну частину бюджету, а вимагає додаткових міжбюджетних трансфертів. Звідси можна зробити висновок, що лише після реформ важливим інструментом для модернізації регіональних господарських систем процесів в інтересах громади може стати регіональна фінансова система.

Переконливим доказом цієї думки є те, що частка власних доходів місцевих бюджетів в 2014 р. складала 21,7%, однак в 2015 р. вона може знизитися до 17,3%, що негативно позначиться на розвитку регіонального економічного простору [8].

Тобто фінанси регіону можливо розглядати як об'єктивну форму економічних відносин, у процесі яких відбувається формування та використання ресурсів для задоволення потреб регіонів.

Особливістю фінансів регіону вважається конвергентність, адже саме фінансова база територіальних громад збільшує приток прямих іноземних інвестицій, зростання товарообігу із випереджаючими обсягами експорту і мінімізацією імпорту, нівелює розвиток національ-

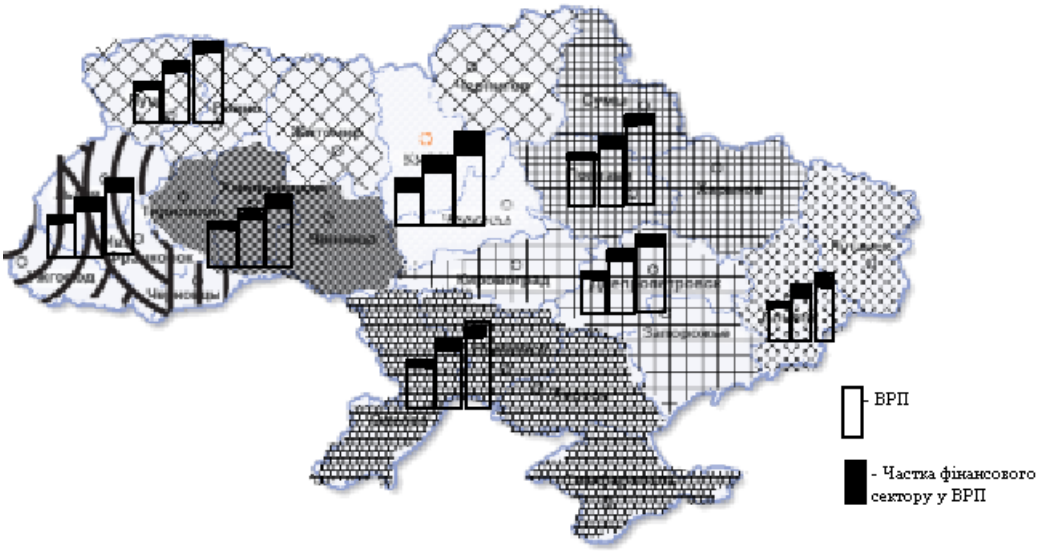


Рис. 1. Динаміка розвитку фінансового сектору у ВРП, млн. грн.

ної економіки відповідно до зміни кон'юнктури світового ринку.

Адже структурна функціональність системи обумовлює оптимальні механізми інтеграції держав у світовий фінансовий простір, від якого залежить вирішення стратегічних завдань економічного розвитку, пов'язаних з диверсифікацією джерел інвестування, реформуванням соціальної інфраструктури, раціональним природокористуванням та охороною довкілля, покриттям бюджетних дефіцитів.

Для забезпечення ефективної децентралізації влади потрібно провести реструктуризацію фінансової системи на засадах і принципах, що нині діють в Єврозоні. В Угоді про асоціацію з ЄС чітко розроблено напрями для євроінтегрування фінансового сектору. По-перше, зближення українського законодавства з європейським у сфері фінансових послуг, по-друге, слід домогтися прозорого регулювання ринку фінансових послуг, по-третє, недопущення дискримінації іноземних підприємств, по-четверте, спрощення доступу міжнародних фінансових організацій на свій фінансовий ринок, по-п'яте, забезпечення рівного доступу учасників до клірингових та платіжних систем [3].

В регіональних господарських системах розвиток фінансового сектору дає можливість збільшити виробництво, послуг та товарів, сприяти наростанню прибутку завдяки тому, що фінансові інститути мають можливість знижувати ризики ліквідності шляхом трансформації активів у довгострокові капітальні вкладення.

Проте фінансіалізація в кризових умовах зумовлює зниження економічної активності суб'єктів регіональної економіки та втрату доходів місцевих бюджетів. Крім того, регіональна господарська система залучає у сферу виробництва та обігу товарів і послуг меншу кількість людського потенціалу у формі найманих працівників. Натомість наявність значної кількості фінансових інструментів, що пропонуються на регіональному ринку фінансових послуг, спонукає населення до переходу у категорію співвласників та отримання домогосподарствами доходів у вигляді дивідендів, процентів, роялті тощо.

Інша категорія переходить в розряд безробітних, що в кінцевому рахунку знижує результати – обсяги валового регіонального продукту.

Серед вітчизняних вчених можна виділити два погляди на процес домінування фінансового сектору над реальним: фінансіалізація як відсутня ланка у становленні економічної стабільності завдяки інноваціям фінансових інструментів (Богушов І.А., Дяченко Ю.Ю., Петренко Є.В., Козоріз М.А., Сторонянська І.З., Корнєєв М.В., Сохацька М.В. та ін.) та посилення однієї з рис капіталістичної дійсності, інноваційні інструменти, котрі створюють всі умови для хаосу (Лук'янов В.С., Лютий І.О., Пшик Б.І., Мороз П.А. та ін.).

Аналіз впливу фінансіалізації на економічний розвиток регіонів України свідчить про зростаючий вплив фінансового сектору на обсяги валового регіонального продукту. Водночас спостерігається асиметрія у розвитку фінансового сектору. Зокрема, у Центральному та Карпатському економічному районі частка фінансового сектору у формуванні ВРП більш вагома, ніж в Донецькому та Східному районах (рис. 1).

Натомість в Поліському, Подільському, Придніпровському та Південному економічних районах фінансіалізація суттєво не впливає на тенденції і динаміку зростання валової доданої вартості. Це, з одного боку, свідчить про недостатній рівень фінансових інститутів через низьку ефективність інституційного середовища на ці процеси, а з іншого – про надмірну централізацію фінансових ресурсів на загальнодержавному рівні.

З огляду на це процеси децентралізації владних повноважень дозволять активізувати розвиток фінансової інфраструктури на місцевому рівні, сприяти впливу фінансіалізації на розвиток регіональних господарських систем, але без контролю її на всіх рівнях управління може отримати негативний ефект.

Висновки. Спираючись на провідні дослідження у різнорівневих галузях економіки, посилення впливу функціонування на сталий розвиток регіонів і буде сприяти процесам впливу фінансових ринків та інноваційних фінансових інструментів на регіональну економічну систему.

Водночас адаптація фінансової сфери до євроінтеграції потребує чіткого визначення цілей регіональної політики у фінансовій сфері.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко М.П. Регіональні особливості економічних трансформацій в перехідній економіці / М.П. Бутко. – К. : Знання України, 2005.
2. Вайн С. Глобальный финансовый кризис: механизмы развития и стратегия выживания / С. Вайн. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2009.
3. Ковтонюк В.В. Фінансова євроінтеграційна політика України / В.В. Ковтонюк // Міжнародна економічна політика – 2013. – № 2(9). – С. 126–149.
4. Лютий І.О., Мороз П.А. Суперечності процесів фінансіалізації та їх вплив на економічне зростання в Україні / І.О. Лютий, П.А. Мороз // Економіка України – 2014. – № 4. – С. 29–39.
5. Маркс К., Энгельс Ф. Капитал. Критика политической экономики. Т. 25 / К. Маркс, Ф. Энгельс. – М. : Государственное издательство политической литературы, 1961.
6. Молдован О. Зачем Украине нужна децентрализация / О. Молдован // Forbes Украина. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forbes.ua/nation/1373806-zachem-ukraine-nuzhna-decentralizaciya.
7. Петрушевська В.В. Адаптація фінансової політики України до умов глобалізаційних і євроінтеграційних процесів /

В.В. Петрушевська // Економіка та управління національним господарством. – 2014. – № 2. – С. 131–136.
8. Салівон С. Бюджет мечты / С. Салівон // Бизнес. – 2015. – № 8(1151). –16–17.
9. Сторонянська І.З., Козоріз М.А. Фінанси регіону: теорія, проблеми та практика / І.З. Сторонянська, М.А. Козоріз. – К. : УБС НБУ, 2010.
10. Таран В. Бюджетна децентралізація / В. Таран [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pik.cn.ua/14005/byudzhetna-detsentralizatsiya/.
11. Хильфредит Р. Финансовый капитал / Р. Хильфредит. – М., 1924.
12. Шумпетер Й. Теория экономического развития / Й. Шумпетер. – М. : Директмедиа Паблишинг, 2008 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://institutiones.com/general/1959-teoriya-ekonomicheskogo-razvitiya-shumpeter.html.

УДК 314.32

Ценклер Н.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Ужгородського торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ПРОСТОРОВА ІННОВАЦІЙНА МЕРЕЖА КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ: СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ

SPATIAL INNOVATION NETWORK OF CARPATHIAN REGION: ESSENCE, PROBLEMS AND DIRECTIONS OF FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано сутність концепції регіональної просторової інноваційної мережі. Проаналізовано передумови та окреслено напрями її формування на прикладі Карпатського регіону. Розроблено картосхему проекту просторової інноваційної мережі Закарпатської області. Обґрунтовано необхідність формування та локалізацію окремих складових такої мережі.

Ключові слова: просторова інноваційна мережа, регіон, трансформація економіки, євроінтеграція, формування.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована сущность концепции региональной пространственной инновационной сети. Проанализированы предпосылки и очерчены направления ее формирования на примере Карпатского региона. Разработана картосхема проекта пространственной инновационной сети Закарпатской области. Обоснована необходимость формирования и локализация отдельных составляющих такой сети.

Ключевые слова: пространственная инновационная сеть, регион, трансформация экономики, евроинтеграция, формирование.

ANNOTATION

The article substantiates the essence of concept of regional spatial innovation network. Preconditions and directions of its formation on the example of the Carpathian region are analyzed and outlined. Project mapped scheme of spatial innovation network of Transcarpathian region is developed. The necessity of formation and location of individual components of the network is substantiated.

Keywords: spatial innovation network, region, transformation of economy, European integration, formation.

Постановка проблеми. Одним із найважливіших напрямів трансформації економіки регіонів України фахівці цілком обґрунтовано вважають активізацію інноваційного розвитку. На наш погляд, наявні підходи до трактування та аналізу інноваційних процесів на регіональному рівні в Україні усе ще не дозволяють повною мірою описати та спрогнозувати імовірні напрями трансформації інноваційних процесів. Панівним у вітчизняній регіональній економіці є функціональний аспект аналізу регіональних інноваційних систем, водночас суттєвого поширення набула концепція регіональної економічної кластеризації, що розглядає сутність та особливості функціонування спеціальних економічних утворень (кластерів) переважно у структурно-функціональному аспекті. Аналізуючи стратегічну документацію регіонального розвитку, зокрема інноваційного, в Україні, можемо відзначити, що подібні галузеві та функціональні підходи характерні і для практики державного регулювання.

Для прикладу, за інформацією Мінекономрозвитку України [1] залучення міжнародної технічної допомоги та співробітництво з міжнародними фінансовими організаціями у 2013–2014 рр. здійснювалося у рамках семи проектів, із яких три стосувалися території Карпатського регіону. Отже, вже на підставі аналізу стратегічної документації можемо відзначити достатню увагу центральних органів виконавчої влади до проблем трансформації економіки досліджуваного регіону. Водночас розглянутий перелік проектів, як і аналіз низки інших стратегічних документів регіонального розвитку в Україні, свідчить про головним чином галузевий підхід до планування регіонального розвитку. Проблема простору, насамперед у економічному розумінні, у подібній документації майже не розглядається.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В економічній науці уже сформовані певні підходи до аналізу просторового розвитку та його ролі у трансформації економіки регіону. Зокрема, О. Бавико (2012), розглядаючи стратегії розвитку регіонального економічного простору наголошує на важливості узгодження інтересів різних соціально-економічних груп у процесі її формування, а не нав'язуванні вже готової стратегії, як це часто буває у вітчизняній управлінській практиці, а також робить важливий висновок про необхідність на першому етапі впровадження такої стратегії формування розгалуженої просторової мережі [2].

Деякі автори, розглядаючи стратегічне планування забезпечення сталого просторового розвитку та оптимізації мережі центрів господарської діяльності регіону, пропонують його виконання здійснювати у кілька основних етапів:

1. Моніторинг наявності та використання місцевого соціально-економічного потенціалу регіону.
2. Розробка стратегії розвитку та тактики дій.
3. Розробка механізму реалізації та управління стратегічним планом розвитку [3, с. 182].

Однак названі етапи мало стосуються власне просторового розвитку регіону і можуть розглядатися як стадії процесу державного регулювання будь-якими об'єктами.

Дещо іншу точку зору представляє С. Дорошенко (2010), який, розглядаючи проблему саморозвитку регіону, одним із найважливіших його адаптивних механізмів вважає соціально-економічне стратегування, що передбачає формування стратегії як стійкої адаптивної системи довгострокової активної взаємодії регіону і макросередовища з метою забезпечення якісного саморозвитку регіону на основі інноваційного використання його внутрішніх ресурсів і можливостей з урахуванням поєднання багаторівневих економічних інтересів і соціальної відповідальності [4, с. 137].

Однак і у випадку пріоритетності державного регулювання, і з точки зору саморозвитку малоймовірним є перехід регіону на нові принципи та моделі функціонування пов'язані із інноваційним розвитком. Можемо погодитися із низкою авторів [5; 6; 7; 8 та ін.] у тому, що першочергове значення при формуванні стратегії просторового розвитку регіонів має наявність розгалуженої мережі сучасних об'єктів інфраструктури, які можуть бути основою для розвитку центрів та вузлів інноваційної активності.

Щодо обґрунтування сутності та основних характеристик такої мережі у вітчизняній економічній науці існують різні підходи. Досить значна частина дослідників розглядає проблеми розвитку інноваційної інфраструктури на регіональному рівні. Зокрема, як зазначають О. Кузьмін та Т. Шотік (2008), однією із ключових передумов, що покликані вирішити проблему активізації інноваційного розвитку регіону, є створення інноваційної інфраструктури, яка дає змогу, з одного боку, сформувати потребу у нововведенні, а з іншого – забезпечити відповідний рівень пропозиції цих нововведень [5, с. 182]. Варто зауважити, що відповідно до чинного законодавства, інноваційна інфраструктура – це сукупність підприємств, організацій, установ, їх об'єднань, асоціацій будь-якої форми власності, що надають послуги із забезпечення інноваційної діяльності (фінансові, консалтингові, маркетингові, інформаційно-комунікативні, юридичні, освітні тощо) [9].

О. Жихор та ін. (2011) вживають термін «просторові форми інноваційної діяльності», який трактується як організовані в просторі й часі інноваційні структури, які характеризуються концентрацією необхідних інноваційних ресурсів, обмежені територіально і задіяні або можуть бути включені до інноваційної інфраструктури регіону [6].

Н. Павліха (2005) пропонує застосування терміну «мережа центрів активізації господарської діяльності», виділяючи низку принципів її оптимізації в регіональному просторі [3, с. 185].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас комплексний підхід до розуміння просторової організації інноваційної діяльності, що поєднував би переваги концепцій просторового розвитку та формування інноваційної інфраструктури, наразі не розроблений. В українській регіональній економіці також недостатньо уваги надається прикладним проблемам сталого розвитку інноваційної інфраструктури як передумови трансформації економіки регіонів у контексті активізації євро інтеграційних процесів.

Постановка завдання. Виходячи із цього, основними завданнями нашого дослідження є обґрунтування сутності концепції регіональної просторової інноваційної мережі та аналіз передумов і напрямів її формування на прикладі Карпатського регіону.

Виклад основного матеріалу дослідження. На наш погляд, наявні підходи до аналізу регіонального інноваційного розвитку можуть бути застосовані лише до більш-менш однорідних та невеликих за площею регіонів, головним чином моноцентричних. Водночас, такі різнорідні за структурою економічної діяльності та системою розселення регіони як Карпатський потребують кардинально інших підходів. Критично важливим у цьому разі, на нашу думку, є врахування просторового аспекту інноваційного розвитку. Простір у цьому контексті варто розглядати саме в економічному розумінні, тобто не як географічні віддалі між окремими економічними центрами та територіями, а як їхня економічна та функціональна наближеність із урахуванням географічних аспектів із точки зору транспортної доступності.

У вітчизняній економічній науці достатньо добре розроблені концепції регіональних інноваційних систем, регіонального інноваційного розвитку, інноваційної інфраструктури регіону. Водночас у згаданих концепціях знову ж таки переважає функціональний аспект. З іншого боку, аналізована авторами інноваційна система регіону досить часто є скоріше прогнозною моделлю, ніж відображенням реальних особливостей функціонування економіки регіону. Адже рівень функціональних зв'язків між окремими суб'єктами інноваційної діяльності в регіонах нашої держави є насправді фрагментарним та має мінімальне значення.

Із огляду на це, а також на перспективний характер інноваційного розвитку регіонів України, більшого значення набуває власне просторова складова інноваційного розвитку, яка полягає у визначенні пріоритетних із точки зору активізації інноваційної діяльності економічних центрів та зон, обґрунтуванні проектів формування інноваційних центрів, проектуванні їх мережі, яка б рівномірно охоплювала економічний простір регіону і могла повноцінно сприяти конвергенції регіональної суспільної системи у контексті євроінтеграційних процесів.

Проблема створення інноваційної інфраструктури має також інший вимір, що пов'язаний із процесами управління інноваційним розвитком. Формування національної інноваційної системи у державі, яке має централізований характер, хоча і здійснюється у тому ж напрямі, що і регіональні процеси інноваційного розвитку, однак базується на інших засадах функціонування та правовій базі. Ба більше, створення ефективної та конкурентоспроможної інноваційної системи в державі не обов'язково означає рівноважний розвиток інноваційної інфраструктури у всіх її регіонах. Отже, у цьому контексті регіональні аспекти є другорядними, якщо вони не сприяють вирішенню основного завдання функціонування національної інноваційної системи – формування конкурентоспроможності держави у сфері інноваційного розвитку.

Водночас у рамках конкретного регіону інноваційний розвиток та, відповідно, конкурентоспроможність як на внутрішньодержавному, так і на міжнародному рівні мають набагато концентрованіший характер і не завжди можуть бути реалізованими лише механізмами державного управління. Подібні приклади можемо спостерігати також і на рівні суб'єктів економічної діяльності, які мають на меті впроваджувати інновації у виробництво.

Сприяння інноваційній діяльності на підприємствах може бути об'єктом державного регулювання, однак його прикладні завдання пов'язані із розробкою та впровадженням інновації та й загалом формуванням конкурентоспроможності підприємства повинні вирішуватися уже на регіональному та локальному рівні. Самі процеси створення підприємства та його становлення на ринку, які є надзвичайно критичними для функціонування суб'єктів економічної діяльності, повинні також отримувати як консультативну, так і технологічну підтримку. Адже, як свідчить міжнародний досвід, велика частина інновацій розробляється та впроваджується саме на малих та середніх підприємствах. Дуже часто нові підприємства виникають саме на базі інноваційних технологій, відповідно створення таких структур, які б сприяли розвитку підприємництва у регіоні, а також надавати підтримку у розробці та впровадженні інновацій на нових підприємствах, є пріоритетним завданням саме регіональних органів влади. Надзвичайно важливою є підтримка цього напряму діяльності на рівні місцевого самоврядування, а також наявність громадської думки сприятливої до інноваційних процесів.

Великі міста регіону, безумовно, є найкращою базою для формування сучасних інноваційних центрів. Важливою у цьому контексті є не стільки велика концентрація населення, а відтак і інтелектуальних та трудових ресурсів у таких міських поселеннях, як наявність розвинутої інноваційної інфраструктури. Водночас на території Карпатського регіону можна виділити також інші перспективні центри та зони інноваційного розвитку, на базі яких можливо формувати транскордонні кластери, технопарки та логістичні центри.

Насамперед, варто відзначити особливо перспективний характер прикордонної зони Карпатського регіону, яка не лише має велику протяжність, а й межує із великою кількістю країн Євросоюзу. Водночас велика частина прикордонної зони все ще має периферійний з точки зору економічного розвитку регіону характер. Полюсами зростання у цій зоні, безумовно, є основні прикордонні пункти пропуску, особливо автомобільні, із значною та добре розвинутою інфраструктурою. Очевидно, що на базі основних прикордонних пропускних пунктів доцільно розвивати логістичні центри міжнародного значення, які з урахуванням можливості постійного зростання товарообігу між Україною та країнами Євросоюзу мали б хороші перспективи для подальшого розвитку.

Водночас активізації потребує підприємницька діяльність у прикордонній зоні. Поширення торговельної діяльності, часто нелегальної, пов'язаної із так званим «човниковим туризмом», не може вважатися сприятливим фактором трансформації економіки прикордонної зони у контексті євроінтеграції. Безумовно, необхідною є легалізація підприємницької діяльності населення прикордонних зон, а також створення умов для її диверсифікації. Для цього необхідно приділяти увагу підтримці розвитку бізнесу у прикордонних населених пунктах, зокрема шляхом бізнес-інкубації.

Окремі розробки підтверджують також перспективний характер рекреаційно-туристичної діяльності у прикордонній зоні, зокрема щодо розвитку ностальгійного туризму. Безумовно, враховуючи перспективи впровадження безвізового режиму між Україною та країнами шенгенської зони, розвиток туризму у прикордонні може суттєво активізуватися і сприятиме його перетворенню із периферії у території підвищеної соціально-культурної взаємодії та підприємницької активності.

Прикладом активізації розвитку прикордонної зони може бути сусідня Республіка Польща, у межах якої східні прикордонні регіони хоча і є найбільш депресивними з точки зору економічного розвитку, однак отримують найбільше фінансування у рамках програм підтримки місцевого бізнес-середовища та розвитку інфраструктури. Таким чином, очевидно, що у найближчі десятиліття у сусідній Польщі регіональний розвиток буде суттєво зрівноваженим і наявні диспропорції можуть бути подолані, що також дозволить окреслити перспективний шлях реформування регіональної політики і в Україні.

Іншими перспективними центрами активізації інноваційного розвитку на території Карпатського регіону є районні центри та малі міста. Велика частина названих населених пунктів

на сучасному етапі перебувають у стані економічного занепаду, поширеними є безробіття, руйнування місцевої інфраструктури, масовий виїзд населення за межі України у рамках трудової міграції. Водночас така ситуація дуже часто зумовлена відсутністю можливостей для місцевого населення реалізувати свій потенціал у рамках території постійного проживання, відтак підтримка малого бізнесу саме у невеликих міських населених пунктах регіону заслуговує на особливу увагу. З огляду на регресивний характер процесів трансформації структури економіки регіону за останні десятиліття, які були пов'язані із закриттям великих промислових підприємств та зміною способів і форм господарювання в аграрному секторі, єдиними можливостями працевлаштування населення невеликих міст регіону залишилися підприємницька діяльність та особисте селянське господарство.

Проте і в першому, і в другому випадку значною проблемою залишається відсутність стартового капіталу для початку власного бізнесу. Зокрема, у сфері малого підприємництва в аграрному виробництві критичною є необхідність у впровадженні нових технологій обробітку землі, вирощування сільськогосподарських культур та тварин. Відсутність фінансових можливостей у місцевого населення для закупівлі необхідних технологій є основним стримуючим фактором інтенсивного розвитку аграрного виробництва у Карпатському регіоні.

Із урахуванням відсутності можливостей щодо ефективної державної підтримки цього виду діяльності, напевно, єдиним шляхом інтенсифікації розвитку сільського господарства в регіоні є реформування ринку землі. Власне, за умови створення відповідних передумов на загальнодержавному рівні, в аграрних виробників має з'явитися можливість отримання кредитів під заставу земельних угідь для закупівлі необхідних технологій, які б дозволили вирощувати конкурентоспроможну продукцію не лише на національному, але й на міжнародних ринках. Зважаючи на те, що і без відповідних змін у земельному законодавстві частина мешканців сільської місцевості регіону знаходить можливості для впровадження нових технологічних рішень, розвиток аграрного виробництва за умови здійснення відповідних реформ активізувався би набагато суттєвіше.

Станом на 01.01.2014 в Україні функціонують 480 бізнес-центрів, 79 бізнес-інкубаторів, 50 технопарків, 538 лізингових центрів, 4148 небанківських фінансово-кредитних установ, 226 фондів підтримки підприємництва, 3034 інвестиційних та інноваційних фондів і компаній, 4238 інформаційно-консультативних установ [10].

За даними Міністерства освіти і науки України, відповідно до Закону України «Про наукові парки» у 2013 році міністерством погоджено рішення про створення ще 11 наукових парків.

Усі ці об'єкти формують вершину «піраміди» просторової інноваційної мережі регіону (рис. 1), однак на практиці вони не можуть розглядатися без урахування інших структурних складових – транспортних шляхів, елементів системи розселення та ключових природних ресурсів і об'єктів. Отже, проектування такої мережі є багатоаспектним завданням, яке однак може бути наочно продемонстроване на прикладі конкретного регіону.

Рис. 1. Структура просторової інноваційної мережі регіону

Джерело: розроблено автором

Із цією метою ми розробили проект просторової інноваційної мережі однієї із областей Карпатського регіону – Закарпатської. Відповідно до описаної вище схеми проект містить закономірно розподілені у просторі елементи інноваційної інфраструктури, що базуються на наявній системі розселення та основних транспортних шляхах, а також враховують особливості природних умов та ресурсів відповідних територій.

На картосхемі позначено основні елементи інноваційної інфраструктури регіону – як наявні, так і проектовані, а також основні об'єкти системи розселення та транспортні магістралі (рис. 2). Позначені пунктирною лінією об'єкти є проектованими, тобто або перебувають у стадії проектування, або пропоновані нами на основі проведених досліджень актуального етапу розвитку економіки Карпатського регіону.

Відповідно до нашої концепції бізнес-інкубатори пропонується створювати у більшості міст регіону, зокрема районних центрів. Також пропонується створення розгалуженої мережі туристичних кластерів, головним чином у гірській частині області. Туристичні кластери за

нашим проектом повинні забезпечувати інноваційний розвиток віддалених від основних транспортних шляхів територій, які однак мають сприятливі передумови для здійснення туристичних-рекреаційної діяльності. Із метою підвищення ефективності функціонування проектованих кластерів, пропонується розвивати їх у комплексі із удосконаленням якості транспортних магістралей гірських у районах, що дасть змогу збільшити туристичні потоки до проектованих кластерів і, відповідно, сприятиме економічного розвитку прилеглих територій. Туристичні кластери пропонується також створити на базі великих туристичних центрів регіону – міст Ужгорода та Мукачеве.

У разі реалізації пропонованого проекту просторова інноваційна мережа Закарпатської області більш-менш рівномірно покриватиме усю її територію з урахуванням наявних деформацій економічного простору в гірській її частині. Така мережа у разі її ефективного функціонування може забезпечити уже реалізацію наступних етапів трансформації економіки регіону за інноваційною моделлю в рамках євроінтеграційних процесів.

Як ми наголошували раніше, ключову роль у просторовій інноваційній мережі регіону відіграють елементи інноваційної інфраструктури, що формують полюси зростання інноваційної діяльності. Наявність однієї із складових інноваційної інфраструктури, як свідчать наші дослідження, позитивно впливає на соціально-економічний розвиток прилеглих територій і зумовлює підвищення підприємницької активності та рівня життя місцевого населення. Більше того, наявність відповідних структур привертає увагу міжнародних інвесторів та партнерів і сприяє залученню іноземних інвестицій у проекти, що реалізуються у рамках регіону.

Пропоновані локації окремих елементів інноваційної інфраструктури регіону базуються на результатах наших досліджень, наявності передумов, пов'язаних із попереднім досвідом інноваційної діяльності на певних територіях, а також реалізацією принципу рівноважного економічного розвитку регіону, тобто можливості рівномірного покриття його економічного простору елементами інноваційної мережі.

Висновки. Отже, просторова інноваційна мережа регіону, точніше, її оптимальне та ефективне формування, є, на наш погляд, тією передумовою, яка може спричинити швидкі та якісні зміни у функціонуванні економічної системи Карпатського регіону. Формування елементів такої мережі здійснюється уже досить тривалий час, однак переважання стратегічного підходу у державному управлінні та його централізований характер нівелюють досягнення регіонального інноваційного розвитку. Відповідно, у цій сфері назріла необхідність переходу від довгострокових стратегій розвитку до цільових короткострокових програм, для фінансування яких мають бути залучені як субвенції державного бюджету, так і іноземні партнери у рамках євроінтеграційних процесів.

Лише диверсифікація фінансування проектів розвитку просторової інноваційної мережі, а також максимальне сприяння з боку органів місцевого самоврядування можуть допомогти суттєво пришвидшити темпи формування відповідної інфраструктури. Із урахуванням

Рис. 2. Проект просторової інноваційної мережі Закарпатської області

Джерело: розроблено автором

актуальних процесів децентралізації влади та реформ у різних сферах та галузях економіки держави з'являється хороший шанс використати наявні можливості і досягти синергетичного ефекту, що зумовить незворотний перехід економічної системи регіону до нової інноваційної моделі розвитку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Інформаційна довідка про стан виконання плану заходів Національної програми сприяння розвитку малого підприємництва в Україні за 2013 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.dkrp.gov.ua/info/3097.
2. Бавико О.Є. Формування стратегії постіндустріального розвитку регіонального економічного простору [Електронний ресурс] / О.Є. Бавико // Ефективна економіка. – 2012. – № 7. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1255.
3. Павліха Н.В. Принципи та механізми просторового облаштування мережі центрів активізації господарської діяльності регіону / Н.В. Павліха // Механізми регулювання економіки. – 2005. – № 2. – С. 179-188.
4. Дорошенко С.В. Регион как саморазвивающаяся система: адаптация к инновационному типу развития / С.В. Дорошенко. – Екатеринбург, 2010. – 237 с.
5. Кузьмін О.Є. Сутність та види інноваційної інфраструктури / О.Є. Кузьмін, Т.М. Шотік // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». Проблеми економіки та управління. – 2008. – № 628. – С. 180-185.
6. Жихор О.Б. Розміщення інновацій в економічно розвинених регіонах України / О.Б. Жихор, В.А. Янковська, Н.В. Кузьминчук // Маркетинг інновацій і інновації в маркетингу : зб. тез доповідей П'ятої міжнар. наук.-практ. конф. (м. Суми, 29 вересня-1 жовтня 2011 року). – Суми, 2011. – С. 65-69.
7. Рудь Н.Т. Роль технопаркових структур в активізації науково-інноваційної діяльності / Н.Т. Рудь // Наукові нотатки. – 2013. – Вип. 42. – С. 236-249.
8. Giuliani Elisa. Clusters, networks and economic development: an evolutionary economics perspective / Elisa Giuliani // The Handbook of Evolutionary Economic Geography. – Cheltenham, 2010. – P. 261-279.
9. Закон України «Про інноваційну діяльність» // Відомості Верховної Ради України. – 2002. – № 36. – С. 266.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.

УДК 332.12:339.13.012

Чернюк Л.Г.
доктор економічних наук, професор,
Інститут демографії та соціальних досліджень
Національної академії наук України

ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОСТОРОВО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ М'ЯСО-МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА Й НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ

DETERMINANTS OF THE AREAL-FUNCTIONAL ORGANIZATION OF THE MEAT-MILK PRODUCTION AND THE WAYS OF ITS IMPROVEMENT

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито проблемний характер розвитку одного із найважливіших сегментів харчової індустрії – м'ясо-молочної промисловості. Виявлено причини і негативні тенденції згортання розвитку м'ясної і молочної промисловості, гальмування формування, становлення та функціонування ринку м'ясо-молочної продукції. Проаналізовано стан сировинної бази даних галузей, зокрема тваринництва, виявлені пороги і наслідки його розвитку, специфіка і особливості її господарської діяльності. Надано структурно-динамічну характеристику та визначено параметри виробництва основних видів м'ясо-молочної продукції з врахуванням територіальної диференціації та просторової організації. Проведено порівняння виробництва продукції м'ясо-молочної промисловості й рівня та структури її споживання з виявленням тенденцій причинно-наслідкового характеру. Надано пропозиції по удосконаленню просторово-функціонального розвитку м'ясо-молочної промисловості, її системної організації та структурної реорганізації з метою підвищення ефективності розвитку і підвищення рівня забезпечення населення м'ясо-молочною продукцією.

Ключові слова: м'ясна і молочна промисловість, сировинна база, тваринництво, просторова організація, функціональна структура, споживання продуктів харчування, перспективи.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыт проблемный характер развития одного из важнейших сегментов пищевой индустрии – мясомолочной промышленности. Выявлены причины и негативные тенденции свертывания развития мясной и молочной промышленности, торможение формирования, становления и функционирования рынка мясомолочной продукции. Проанализировано состояние сырьевой базы данных отраслей, в частности животноводства, обнаружены пороги и последствия его развития, специфика и особенности ее хозяйственной деятельности. Представлена структурно-динамическая характеристика и определены параметры производства основных видов мясомолочной продукции с учетом территориальной дифференциации и пространственной организации. Проведено сравнение производства продукции мясомолочной промышленности и уровня и структуры ее потребления с выявлением тенденций причинно-следственного характера. Представлены предложения по совершенствованию пространственно-функционального развития мясомолочной промышленности, ее системной организации и структурной реорганизации с целью повышения эффективности развития и повышения уровня обеспечения населения мясомолочной продукцией.

Ключевые слова: мясная и молочная промышленность, сырьевая база, животноводство, пространственная организация, функциональная структура, потребление продуктов питания, перспективы.

ANNOTATION

The article explains the problematic character of the development of one of the most significant segments of food industry – meat-milk production. Identified are causes and negative tendencies of the meat and milk industry scaling-back, slowing down of formation, development and functioning of the meat-milk products' market. Also analyzed is the state of material supply for these branches, namely cattle-breeding, limits and consequences of its development along with the specifics and peculiarities of its economic activities. The structural-dynamic characteristic is provided and parameters of the main types of meat-milk goods' production are determined in view of the territorial differentiation and areal organization. Comparison of the meat-milk industry goods' production with the level and structure of such goods' consumption has been performed with identifying of respective trends of the cause-effect character. Proposals for improving the development of the meat-milk industry and its systemic organization and structural re-organization have been put forward with the aim of increasing the efficiency of its development and enhancing the level of provision of the population with the meat-milk products.

Keywords: meat and milk industry, material base, cattle-breeding, areal organization, operational structure, food products' consumption, prospects.

Постановка проблеми. Стратегічним завданням соціально-економічного розвитку країни є підвищення благоустрою населення, покращення забезпечення населення продовольством. В період формування соціально-орієнтованої ринкової економіки в нашій країні посилюється роль організації і управління продовольчим комплексом, зокрема його підкомплексами стратегічного значення. До них відноситься і м'ясо-молочний підкомплекс, підприємства якого територіально і організаційно поєднані в єдине цілісне утворення системоформуючого характеру в складі таких галузевих ланок, як виробництво сировини – його переробка – реалізація.

Продукція м'ясо-молочного підкомплексу відіграє важливу роль в забезпеченні населення продуктами харчування, які мають необхідні для організму людини білки тваринного походження, а також жири, вітаміни.

Ця продукція сприяє нормальній життєдіяльності населення, відтворенню та збереженню його здоров'я, забезпечує підвищення продуктивності праці і в кінцевому рахунку підвищенню ефективності господарської діяльності. Ефективний розвиток підкомплексу забезпечує зміцнення експортного потенціалу країни, створюючи надійне джерело поповнення державного бюджету і значні валютні надходження.

Аналіз практичної господарської діяльності стратегічних продовольчих комплексів і провідної його ланки – м'ясо-молочного підкомплексу свідчить про недостатній рівень його розвитку, наявність кола нерозв'язаних завдань, відсут-

ність розробки і реалізації організаційно-економічного механізму функціонування підприємств комплексу в контексті забезпечення його сталого розвитку, проблем зростання економічної ефективності їх діяльності з використанням переваг ринкового механізму господарювання задля підвищення добробуту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню стратегічно значимого підкомплексу галузей м'ясо-молочної промисловості у вітчизняній літературі приділялась значна увага, зокрема в роботах Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, П.П. Борщевського, В.М. Бондаренко, М.П. Бутка, О.І. Дація, Л.В. Дейнеко, О.В. Коломійцевої, Л.О. Мармуль, Т.В. Пепи, А.С. Лисецького, П.Т. Саблука, Л.В. Страшинської, О.М. Шпичака, В.В. Юрчишина та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В працях висвітлювались в основному питання виробничого, організаційного, техніко-технологічного та управлінського характеру і поза увагою залишався регіональний аспект розвитку його підсистем. Переміщення регіонального фактору в розряд домінуючих обумовлює доцільність дослідження просторово-функціональних проблем розвитку продовольчого комплексу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних та прикладних аспектів просторово-функціональної організації розвитку м'ясо-молочного підкомплексу та розробці стратегічних напрямів функціонування основних його складників в нових умовах господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виробництво м'ясо-молочної продукції здійснюється в основному в межах м'ясо-молочного підкомплексу, який являє собою систему спеціалізованих підприємств м'ясної і молочної галузей, пов'язаних з виробництвом сировини, її промисловою переробкою, виробленням м'яса і м'ясопродукції, молока і молокопродукції, реалізацією кінцевої продукції, а також допоміжних і обслуговуючих підприємств виробничої та соціальної інфраструктур. В системі харчової індустрії і виробництві продовольчої продукції м'ясній промисловості належить перше місце, молочна промисловість займає третє місце після цукрової промисловості.

Формування м'ясо-молочного підкомплексу, його структура та просторова організація залежать від дії сукупності чинників як природного, так і суспільного характеру, спрямованість яких має однофункціональний, але неоднозначний характер. Серед факторів можна виокремити рівень соціально-економічного розвитку країни, політичну стабільність, ступінь господарського освоєння території, науково-технічний прогрес, вид і форми розселення населення, рівень працересурсного забезпечення, а також потреби населення в м'ясо-молочних продуктах.

Основою формування м'ясо-молочного підкомплексу є тваринництво. Тваринництво як комплекс взаємопов'язаних галузей сільського господарства, що забезпечує населення найбільш цінними продуктами харчування, промисловість – сировиною, а рослинництво – органічними добривами, охоплює ряд підгалузей, основними з яких є м'ясне і молочне скотарство, свинарство, вівчарство, птахівництво і також кролівництво, рибництво, шовківництво, звірівництво, бджільництво. Різні галузі й підгалузі виконують свої специфічні функції в задоволенні потреб населення, від рівня їх розвитку залежить ефективність функціонування всього м'ясо-молочного підкомплексу.

Найбільшою галуззю тваринництва, яка ґрунтується на розведенні великої рогатої худоби, є скотарство, де зосереджено більше 60% умовного продуктивного поголів'я худоби. Виробляючи м'ясо і молоко, скотарство поділяється за такими напрямами спеціалізації, як молочне, молочно-м'ясне, м'ясне і м'ясо-молочне. Воно споживає різноманітні і дешеві корми і дає найбільшу кількість органічних добрив. Скотарство розвинене в усіх природно-кліматичних зонах країни, хоча має певні територіальні відмінності стосовно виробничої спеціалізації. Так, на Поліссі та в Лісостепу розвивається молочно-м'ясне і м'ясо-молочне скотарство; у Степу переважає м'ясне і м'ясо-молочне; у приміських зонах, особливо великих містах, – молочно-м'ясне.

Важливою галуззю тваринництва є свинарство, яке дає одну третину всього валового виробництва м'яса, концентруючи 15% умовного поголів'я продуктивної худоби. В свинарстві розрізняють беконний, м'ясний, м'ясо-сальний і сальний типи. Його значними економічними перевагами є висока плодючість, короткий період розвитку, високий вихід м'яса при забої. Територіально свинарство розвинуто в регіонах інтенсивного землеробства, зокрема картоплярства, промислової переробки сільськогосподарської сировини, фуражного зернового господарства, у Вінницькій, Дніпропетровській, Донецькій, Запорізькій, Київській, Полтавській, Харківській та Черкаській областях, де розміщені великі м'ясокомбінати на основі потужної кормової бази. Якщо в областях Полісся і Лісостепу свинарство має м'ясо-сальну спеціалізацію, то в Степу – сальну.

Варто уваги і птахівництво як система взаємопов'язаних спеціалізованих підприємств і виробництв, зайнятих вирощуванням, переробкою, транспортуванням птиці з відповідною спеціалізацією в залежності від природно-економічних умов та призначення. Птахівництво в основному концентрується в господарствах Степу та Лісостепу; а також на Поліссі та Карпатах. Птахівництво забезпечує населення дієтичними продуктами харчування – яйцями і м'ясом і характеризується високою плодючістю, продуктивністю, скороспілістю, високою окупністю затрат праці і коштів.

Не дивлячись на важливе економічне призначення тваринництва забезпечувати населення

високоякісними, калорійними, дієтичними і вітамінізованими продуктами харчування, а промисловість – сировиною, протягом останнього періоду в країні спостерігається занепад тваринництва, відбувається зменшення поголів'я продуктивної худоби та свиней. Так, якщо в 2005 р. поголів'я великої рогатої худоби складало 6,5 млн. голів, то в 2012 р. – 4,6, а в 2013 р. – 4,5 тис. голів. Негативна тенденція зменшення поголів'я худоби зберігається, гальмуючи розвиток тваринництва. Щодо свиней, то тенденція має подібний характер – кількість голів в 2012 р. становила 2,6 млн., в 2013 р.– 2,5 млн., що майже в три рази менше, ніж в 2005 р. (7,1 млн. голів). Все це потребує особливої уваги для розробки заходів по збереженню і зміцненню та створенню розвиненого природно-ресурсного потенціалу м'ясо-молочної промисловості, базуючись на принципах комплексності, системності, ефективності, пріоритетності, раціонального використання і охорони природних ресурсів; комплексності переробки сировини і зниженні її відходів, дотримання балансу між сировинною і переробною ланкою комплексу. В цілому природні умови і ресурси України є сприятливими для розвитку м'ясо-молочної промисловості.

Незважаючи на наявну недосконалість сировинної бази м'ясо-молочної промисловості, обсяги виробництва тваринницької продукції мають сталу тенденцію до поступового зростання. Якщо в 2011 р. загальний обсяг виробництва м'яса в забійній вазі був на рівні 2,14 млн. т, то в 2012 р. – 2,21, а в 2013 р. – 2,38 млн. т. В структурі виробництва м'яса за видами у забійній вазі переважає м'ясо птиці – 1168 тис. т, значний обсяг складає свинина – 748 тис. т, та яловичина і телятина – 428 тис. т. Щодо виробництва молока, то тенденція має подібний характер і визначається зростанням загального обсягу: в 2011 р. – 11,08 млн. т, в 2012 р. – 11,38, а в 2013 р. – 11,49 млн. т. Основна маса молока, а саме 94% його обсягу, було спрямовано на переробні підприємства, худоби та птиці, відповідно, – 24% [1]. Лідерами в заготівлі молока, в яких вироблялось більше 500 тис. т, були Вінницька, Житомирська, Львівська, Полтавська, Харківська, Хмельницька, Черкаська та Чернігівська області. Обсяги виробництва молока в останніх областях були на рівні 250–500 тис. т. В цілому по країні виробництво молока на одну особу склало 253 кг і стабільно утримувалось на цьому рівні останні роки.

Виробництво продуктів харчування відбувається на певній території, яка має свої специфічні особливості, котрі необхідно враховувати в процесі господарської діяльності. Останні роки особливої ваги набуває регіональний фактор як домінуючий в процесі розміщення виробництва. Імператив територіальних факторів розвитку м'ясо-молочного виробництва обумовлює доцільність удосконалення просторово-функціональної його організації. Територіальне розміщення виробництва, територіальна близькість є одним із вирішальних чинників формування міжгалузевих комплексів, раціональних міжгалузевих зв'язків, а їх неврахування призводить до додаткових, часто невиправданих витрат по транспортуванню продукції від постачальників до споживача та інших затрат.

Територіальний фактор обумовлює два підходи до розміщення м'ясо-молочного виробництва – наближення підприємств та об'єктів або до джерел сировини, або до місць споживання продукції, причому кожен із підходів має позитивні і негативні ознаки, формує різні по часу, протяжності й номенклатурі транспортні потоки, впливаючи на територіальну структуру, її особливості та специфіку.

Територіальне зосередження виробництва м'ясо-молочної продукції перетворюється у функціонуючу систему із взаємообумовленими і взаємопов'язаними елементами на базі раціональної організації виробничо-територіальних зв'язків. Просторова організація – це динамічний багатоаспектний процес забезпечення збалансованості і комплексності розвитку м'ясо-молочної виробничої системи, її сутність полягає в обґрунтованому упорядкуванні на певній території взаємодії всіх складових системи і досягненні завдяки цьому найвищого ефекту при всебічній оцінці і врахуванні особливості кожного елемента м'ясо-молочного підкомплексу як системи, узгодженні механізму організації їх функціонування, структурного упорядкування їх у просторі і часі.

Територіальна структура і просторове розміщення галузей м'ясо-молочного підкомплексу формують його територіальну організацію, яка є системою заходів, спрямованих на підвищення ефективності функціонування ланок виробничо-господарського призначення за рахунок оптимізації їх регіональних пропорцій та створення раціональних виробничо-територіальних утворень.

Територіальна структура відображає територіальні форми підсистем м'ясо-молочного виробництва в їх взаємозв'язку, характер і особливості просторових пропорцій. Просторова пропорційність визначає стан динамічної рівноваги між компонентами м'ясо-молочної системи, а їх порушення приводить до регіональних диспропорцій, перебудови всієї системи. Пропорції характеризують в кількісному і якісному виразі основні параметри територіальної структури регіональної м'ясо-молочної системи на певний період часу, а територіальна структура – масштаб, склад і динаміку системи, територіальну конфігурацію або просторову організацію м'ясо-молочного виробництва як взаємне просторове розміщення, поєднання і взаємозв'язок підсистем – м'ясної і молочної галузі.

Просторово-функціональна організація виробництва м'ясо-молочної продукції – це

цілеспрямоване та економічно виправдане забезпечення регіональних кількісних і якісних його співвідношень на основі концентрації в розумних розмірах, поглиблення спеціалізації, посилення кооперації та врахування кон'юнктури ринку, базуючись на чинниках просторової локалізації. Стосовно практичної доцільності, просторово-функціональна організація – це комплекс організаційних і економічних заходів, які направлені на підвищення ефективності функціонування регіональних м'ясо-молочних систем за рахунок оптимізації їх регіональних пропорцій і створення оптимальних територіально-виробничих об'єднань, включаючи як доцільне розміщення господарських об'єктів, їх матеріально-речових елементів, так і оптимальне поєднання виробничих елементів і населення як споживача, а також регулювання і управління цим процесом [9].

Територіально-функціональна організація – це і розвиток, і розміщення, і взаємоузгодження, і регулювання, а також організація і управління, це система соціально-економічних та організаційних заходів, спрямованих на забезпечення оптимальної просторової структури виробництва, раціональне використання матеріальних, фінансових та трудових ресурсів, створення сприятливих умов для життєдіяльності населення.

Територіальна організація – це не тільки раціональне розміщення різних сфер виробництв, а й їх взаємовідношення, взаємний зв'язок, підпорядкований створенню різних варіантів просторових систем. Особливості і специфіка в розвитку галузей м'ясо-молочного виробництва, території розташування їх об'єктів обумовлені формуванням принципово нового господарського механізму у зв'язку з переходом до ринкових відносин та зростанням важливості регіонального самоуправління.

Територіальна дислокація і просторова організація виробництва м'яса має свої особливості. Так, із загального обсягу м'яса у забійній вазі – 2 389 тис. т в трьох регіональних системах було заготовлено більше 200 тис. т в кожній, а саме – в Черкаській – 318 тис. т, Київській – 241, в Дніпропетровській – 227 тис. т. Ще в чотирьох областях було заготовлено м'яса від 100 до 200 тис. т у забійній вазі – Вінницькій, Волинській, Донецькій, Львівській. В останніх регіональних господарських системах заготівля м'яса складала до 100 тис. т. В розрахунку на одну особу в країні було вироблено м'яса у забійній вазі 53 кг/чол.

Заготівлю м'яса та його переробку здійснюють переважно підприємства м'ясної промисловості – м'ясокомбінати, де поєднуються забій худоби, первинна і вторинна переробка, виробництво м'яса і м'ясопродуктів, м'ясних напівфабрикатів і консервів, жирів. Найбільші м'ясокомбінати розміщені в Києві, Вінниці, Черкасах, Чернігові, Житомирі, Дніпропетровську, Донецьку, Харкові, Полтаві. Ковбасне виробництво переважає в Києві, Одесі, Донецьку.

Молокопереробна промисловість охоплює маслоробну, сироробну, молочноконсервну та інші підгалузі, територіальна дислокація її підприємств знаходиться в залежності як від розташування ресурсів молока, так і від розміщення населення. Так, у таких містах, як Київ, Харків, Одеса, Донецьк, Дніпропетровськ розміщені заводи, що випускають молочну продукцію, орієнтуючись в основному на споживача, а в таких містах, як Кременчук, Сміла, Жашків, Бердянськ розташовані маслоробні комбінати, базуючись на сировинних зонах, де розводять молочне скотарство.

За даними Державного комітету статистики України, обсяги та динаміка виробництва м'ясних і молочних продуктів за останні роки складали наступні величини. Як свідчать дані, в 2014 р. зменшились обсяги виробництва свіжого і охолодженого, а також і замороженого м'яса великої рогатої худоби при деякому зростанні м'яса свинини та птиці (замороженого). Виробництво ковбасних виробів, яке мало сталу тенденцію останніх років, знизилось в 2014 р. майже на 20%. Такий стан речей потребує розробки і впровадження заходів по активізації м'ясо-молочного виробництва як економічного, технологічного, управлінського, так і територіального й функціонального характеру.

Сучасна просторово-функціональна організація під комплексу включає широкий інструментарій організаційних принципів, форм, структур, методів, першочергове застосування яких залежить від певних обставин.

Основним чинником удосконалення просторово-функціональної організації м'ясо-молочного підкомплексу в умовах трансформації економіки є розробка економічно-організаційного механізму його формування та функціонування, основних засад економічної та фінансової політики з врахуванням тактичних і стратегічних завдань соціально-економічного розвитку країни. Важлива роль належить впровадженню стимулюючих заходів, узгодженню діяльності органів державної влади і місцевого самоврядування, окремих суб'єктів господарської діяльності щодо формування та зміцнення галузево-функціональної та територіальної структури підкомплексу

Організаційно-економічний механізм просторової організації м'ясо-молочного комплексу включає систему взаємозалежних методів, функцій управління, організаційних структур впливу на відтворювальні процеси в господарських структурах під комплексу (рис. 1). Його формування повинно будуватись з врахуванням довгострокових цілей, організаційного проектування, найбільш повного використання природних ресурсів, узгодженого планування, субсидіарності та рівноправності. Такий механізм повинен бути здатним прискорювати соціально-економічне зростання в системі м'ясо-молочного

виробництва, забезпечити вихід його продукції на зовнішні ринки, сприяти зміцненню внутрішніх і зовнішніх зв'язків під комплексу.

Обсяги виробництва м'ясо-молочної продукції тісно пов'язані із рівнем їх споживання. Значні соціально-економічні зміни в суспільному розвитку та виробництві, урбанізація, розширення сфери торгівлі зумовили потребу в зростанні виробництва харчових продуктів, зокрема м'ясо-молочного характеру. Однак рівень споживання м'яса і молока в розрахунку на душу населення, 56 кг і 221 кг відповідно, відстає від науково обґрунтованих норм споживання, обумовлюючи необхідність активізації діяльності м'ясо-молочного підкомплексу.

Успішна робота підприємств м'ясної і молочної промисловості в сучасному ринковому середовищі знаходиться в тісному зв'язку із зміною структури і технологій, реформуванням виробничих потужностей відповідно до потреб споживачів, оновленням продукції при посиленні зовнішньої і внутрішньої конкуренції. Важливу роль в цих процесах відіграє організація діяльності підприємств та їх адаптація до змінюваних умов шляхом створення гнучких типових і групових виробничих процесів, реформування виробничих і організаційних структур управління, що потребує впровадження комплексу заходів, насамперед організаційного характеру, по забезпеченню сталого ефективного розвитку підприємств підкомплексу.

Вирішення проблеми ефективного розвитку м'ясо-молочної промисловості зумовлює необхідність розробки нових підходів до її вирішення. Серед них особливою важливістю виокремлюються інноваційні відтворювальні процеси, обґрунтування ідей і технологій стратегічного менеджменту, стратегічного управління інноваціями на основі досягнень науково-технічного прогресу. Стратегічне управління є процесом послідовних дій організації розробки та реалізації стратегії з визначенням цілі, необхідних ресурсів, умов оточуючого ринкового середовища. Стратегія є довгостроковим планом дій, напрямом розвитку, засобами і формами діяльності, внутрішньогалузевих відносин, позиція у зовнішньому середовищі. Стратегія як концепція розвитку на засадах системного підходу забезпечує збалансований напрям подальшого розвитку із завоюванням на ринку сильних позицій.

Впровадження стратегічного менеджменту забезпечить зростання економічного потенціалу м'ясо-молочних галузей та розширення власних ринкових можливостей, підвищення конкурентоспроможності продукції. В його основі лежать стратегічні рішення, які орієнтовані на майбутнє, а також рішення, що мають довгострокові наслідки.

Рис. 1. Структура організаційно-економічного механізму просторового розвитку м'ясо-молочного підкомплексу

З метою удосконалення розвитку м'ясо-молочного комплексу країни та її регіонів, оптимізації його просторово-функціональної структури доцільними є також пропозиції щодо:

- поглиблення вертикальної координації, реалізації її форм і типів задля забезпечення узгодженості між господарюючими суб'єктами підкомплексу, приведення у відповідність основних його ланок, встановлення та оптимізація взаємозв'язку в господарській діяльності, включення до функціонального діапазону комплексу нових напрямів виробничої маркетингової діяльності;

- розробки заходів в зв'язку із зменшенням поголів'я великої рогатої худоби, свиней і птиці, скороченням ресурсів м'ясо-молочного виробництва по активізації розвитку тваринницьких галузей шляхом формування тваринницьких ферм і комплексів, вирощування високопродуктивних порід худоби і свиней;

- значного підвищення рентабельності тваринницької продукції, яка знизилась через постійне зростання цін на промислові засобі виробництва, предмети праці та збільшення матеріальних затрат на виробництво продукції, зростання собівартості; усунення збиткового виробництва окремих видів продукції, розширення реалізації високопродуктивної продукції на внутрішньому ринку;

- удосконалення просторово-функціональної організації комплексу, міжгалузевих та міжрегіональних виробничих зв'язків, обґрунтування створення великих м'ясних комбінатів, на яких комплексно переробляється вся тваринницька продукція і які обладнані високопродуктивним устаткуванням і застосовують сучасні технології виробництва різних продуктів, концентруючи їх розміщення у великих містах і районах високоінтенсивного тваринництва;

- покращення якості продукції комплексу, підвищення поживної цінності для розширення їх функціонального спектру в плані задоволення потреб в споживанні;

- забезпечення інвестиційно-інноваційного розвитку м'ясо-молочного комплексу, технічної модернізації виробництва, впровадження нових технологій, появу інноваційних продуктів, зокрема в молочній промисловості, яка розвивається більш динамічно і стабільно;

- розширення нової галузі – промислового тваринництва, яке стало надійною сировинною базою для м'ясної промисловості, поширення створення великих птахокомбінатів навколо Києва, Харкова, Одеси, Херсона, Сімферополя, Миколаєва та в інших містах;

- забезпечення формування та реалізації державних соціальних програм, зокрема, стосовно м'ясо-молочної промисловості при раціоналізації та поглибленні спеціалізації на єдиній технологічній та інформаційній основі, де гармонійне поєднання цілей забезпечується загальнонаціональними інтересами, а мобільність і гнучкість – ринковим механізмом господарювання.

Висновки. М'ясо-молочний підкомплекс як один із провідних в продовольчому виробництві в забезпеченні продовольчої безпеки країни має розвиватись на основі розробки стратегії його подальшого функціонування з конкретним сценарієм інституційних, структурних, інвестиційних, територіальних, зовнішньоторговельних перетворень, принципово і послідовно розгорнутих в часі. Просторово-функціональна структура підкомплексу потребує удосконалення міжгалузевих та міжрегіональних територіальних пропорцій із забезпеченням ринкової рівноваги. Важливим є впровадження інноваційного типу розвитку комплексу, принципово нових прогресивних технологій, перехід до випуску високотехнологічної продукції, прогресивних організаційних і управлінських рішень, процесу розвитку технологічних парків, технополісів, інноваційних центрів, бізнес-інкубаторів, кластерів. Розвиток інвестиційно-інноваційної діяльності забезпечить формування конкурентних переваг і заняття лідируючих позицій м'ясо-молочного виробництва на ринку за допомогою створення конкурентоспроможної продукції.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Україна в цифрах. 2013 рік. Ст. збірник / Державна служба статистики. – К. 2014. – 239 с.
2. Дейнеко Л.В. Розвиток харчової промисловості України в умовах ринкових перетворень (проблеми теорії та практики) / Л.В. Дейнеко. – К. : Знання, 2006. – 331 с.
3. Регіональні агропромислові комплекси України / П.П. Борщевський, В.О. Ушаренко, Л.Г. Чернюк, Л.О. Мармуль ; за ред. П.П. Борщевського. – К. : Наукова думка, 2006. – 260 с.
4. Гаврилюк О. Взаємозв'язок структурних та експортних пріоритетів в м'ясо-молочній промисловості України / О. Гаврилюк //Економічний часопис. – 2007. – № 2. – С. 42–44.
5. Дейнеко Л.В., Цимбалюк А.В. Ефективність розвитку харчової промисловості в регіоні / Л.В. Дейнеко, А.В. Цимбалюк. – Ірпінь : УФЕІ, 2005. – 285 с.
6. Саблук П. Состояние и перспективы развития агропромышленного комплекса Украины / П. Саблук // Экономика Украины. – 2008. – № 12. – С. 4–8.
7. Борщевський П. Продовольча безпека країни: стан і тенденції / П. Борщевський, Л. Дейнеко // Розбудова держави. – 2007. – № 1–6. – С. 66–73.
8. Харчова промисловість України в умовах інтеграційних та глобалізаційних процесів. – К. : РВПС України НАН України, 2009.
9. Пепа Т.В. Сучасна парадигма регіонального розвитку продуктивних сил економічного простору України / Т.В. Пепа. – Черкаси : ЧДТУ, 2012. – 526 с.
10. Андреєнко Н.В. Стратегія розвитку підприємств переробної промисловості України / Н.В. Андреєнко // Наук. вісник Одеського державного економічного університету. – 2011. – № 20(45). – С. 41–50.
11. Купчак П.М. Харчова промисловість України в умовах активізації інтеграційних та глобалізаційних процесів / П.М. Купчак. – К. : РВПС України НАН України, 2009. – 152 с.

УДК 332.145

Чувікіна Н.В.
науковий співробітник,
Інститут економіко-правових досліджень
Національної академії наук України

ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ ТА АГЛОМЕРАЦІЙ (ПРОСТОРОВИЙ ПІДХІД)

FORMATION OF PRINCIPLES OF DEVELOPMENT PLANNING OF URBAN AREAS AND AGGLOMERATIONS (SPATIAL ASPECT)

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена розробці нових стандартів управління розвитком міських територій. Обґрунтована теза про те, що просторове планування є важливою складовою методичного забезпечення реалізації політики просторового розвитку. Визначено головні наукові школи теоретичного моделювання розвитку міст та міських територій. Аргументовано положення про те, що загальносистемні принципи планування можуть бути застосовані для просторового планування. Врахування європейських принципів планування розвитку міських територій (поліцентрія, метрополізація, багатоваріантність фінансування і стратегічність) дозволяє реалізувати такі загальносистемні принципи, як цілеспрямованість, оптимальність, адаптивність.

Ключові слова: міська територія, принципи, планування, розвиток, просторовий аспект.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена разработке новых стандартов управления развитием городских территорий. Обоснован тезис о том, что пространственное планирование является важной составляющей методического обеспечения реализации политики пространственного развития. Выделены основные научные школы теоретического моделирования развития городов и городских территорий. Аргументировано положение о том, что общесистемные принципы планирования применимы и для пространственного планирования. Учет европейских принципов планирования развития городских территорий (полицентрия, метрополизация, многовариантность финансирования и стратегичность) позволит реализовать такие общесистемные принципы, как целенаправленность, оптимальность, адаптивность.

Ключевые слова: городская территория, принципы, планирование, развитие, пространственный аспект.

ANNOTATION

The article is devoted to the creation of new standards for the management of urban territories. The study focused on the fact that spatial planning is an important component of the methodical implementation of policies of spatial development. Main types of theoretical schools of modeling the development of cities and urban areas are identified. The use of system-wide planning principles (goal setting, proportionality, optimality, priority, hierarchy, continuity, adaptability) in spatial planning has been proven. European principles of development planning of urban areas have been systematized. These principles include polycentric development, metropolization, flexible funding and strategic vision.

Keywords: urban areas, principles, planning, development, spatial aspect.

Постановка проблеми. Економічна сутність міської території у просторовому аспекті має подвійне значення: вона (територія) є одночасно і землею (фактором виробництва), і базисом, на якому здійснюються різні види діяльності людини шляхом об'єднання відповідних ресурсів. Відомо, що за радянських часів в освоєнні міських територій переважав екстенсивний просторовий зріст за рахунок знецінених земельних ресурсів і «держпланових» витрат. Основні інвестиції і капіталовкладення спрямовувалися на освоєння нових майданчиків, переважали низькі щільності використання в межах промислових та житлових зон, відбувалося розширення територій без урахування їх функціонального призначення. Однак існує думка, що в «радянський» період територія України використовувалася набагато розумніше, а тотальний дисбаланс у розвитку територій лише актуалізує необхідність знаходження нових сучасних механізмів або методів державного і місцевого регулювання даних процесів і, як наслідок, науково-методичного їх обґрунтування [1, с. 98].

Нині фактично відбувається нова розстановка акцентів щодо просторового розподілу економічної активності в межах міст та великих урбанізованих територій. Сучасне розуміння та оцінка значущості території як довгострокового активу призвели до того, що територія тепер «...охоплює не лише простір, а й усю сукупність природних ресурсів, населення, населенні пункти, господарство, а також систему сталих наявних взаємозв'язків і взаємовідносин між ними» [2, с. 40].

Тому нині відбувається перенесення акценту з питань ефективного використання міських територій в межах економіко-географічного підходу на питання виявлення шляхів розвитку цих територій на основі просторового підходу. Виокремлення проблеми забезпечення розвитку міських територій на основі так званого «розумного» планування обумовлено тим, що практика планування, яка ще збереглася, не відповідає на головні питання: як і яким чином, в новій для країни політичній, соціально-економічній ситуації повинно здійснюватися управління процесами змін, що відбуваються щодня на їх території (просторі), як і яким чином забезпечити урегульованість і керованість цими процесами. Недостатня вивченість факторів, принципів і методів реалізації даного підходу в контексті вирішення проблеми забезпечення розвитку міських територій та агломерацій з урахуванням наявних на цих територіях ресурсів та потенціалу, а також сформованих умов управління, актуалізує необхідність проведення подібного роду досліджень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз наукової літератури показав, що питання містобудівного та територіального устрою, розробки ефективних інструментів і методів забезпечення просторового розвитку, зокрема планування, перебували і перебувають у сфері наукових інтересів багатьох учених, серед яких В. Нудельман, М. Долішній, П. Бубенко, В. Куйбіда, М. Габрель [1; 3-7]. Окремо можна виділити відносно новий напрям, пов'язаний з дослідженнями особливостей метрополізаційних процесів у регіонах і здійсненням просторового аналізу на основі оцінки центро-периферійної взаємодії та розвитку метрополійних функцій міст, яким займаються М. Мельник, О. Денисенко [8-9].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Вітчизняна практика планування розвитку міських територій (агломерацій) у контексті ідеології просторового підходу не знаходить ефективних форм реального втілення. Необхідна розробка нових стандартів управління міськими (агломеративними) територіями на основі адаптації сучасних зарубіжних тенденцій з урахуванням українських умов.

Постановка завдання. Метою дослідження є обґрунтування ключових принципів планування розвитку міських територій (агломерацій) у рамках реалізації ідеології просторового підходу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Просторове планування як основний інструмент розвитку великих міських територій (агломерацій) спрямовано на досягнення високого рівня суспільної згоди шляхом розвитку ефективних міських систем транспортних, телекомунікаційних мереж, відродження інфраструктури проблемних територій і міст. Одночасно просторове планування виступає важливою областю територіального співробітництва і торгівлі для міст (територій), які межують між собою. Об'єднуючий характер просторового планування відкриває можливості для ув'язки фактично різних галузевих стратегій (програм) з потенціалом розвитку самих міст.

Необхідно зазначити, що опорою для розвитку міських територій при просторовому підході є вся структура функціонуючих об'єктів просторового наповнення самої цієї території, сформована діяльністю та зв'язками. На відміну від традиційної містобудівної доктрини, яка реалізується здебільшого в рамках локальної території (міста, населеного пункту), просторовий підхід акцентує увагу насамперед на функціональних зв'язках між міськими громадами та їх територіями, не на зростанні кількісних показників як таких, а на розвитку їх якісних характеристик. І хоча рамки даного підходу в розвитку міст і великих міських територій (агломерацій) чітко не окреслені, можна виділити його основні моменти:

- проведення послідовної політики економічної інтеграції та більш інтенсивній кооперації між регіонами (областями), містами;
- посилення партнерських взаємовідносин і співпраці між містами та іншими населеними пунктами в межах ідеології просторового розвитку;
- координація діяльності регіональної влади та місцевого самоврядування, націлювання їх на здійснення відповідальних функцій у просторовому розвитку;
- затвердження нової політики розвитку міста;
- проведення структурної політики в містах, що враховує сформовані системи розселення і так званий культурно-соціальний ландшафт.

Просторовий підхід пройшов досить довгий шлях осмислення та розвитку, що призвело до утворення низки наукових шкіл. Зокрема, «школа моделей організації міського простору» включає: модель американських урбаністів початку XX століття – П. Геддеса, Л. Вірта, Л. Мамфорда, які уявляли місто як просторово зв'язане утворення, що характеризується особливим способом життя, з просторовим і соціальним розподілом праці всередині нього, зі специфікою ставлення до села, країні і до зовнішнього світу; динамічну модель міської системи Дж. Форрестера, яка дозволила визначити ефективність адміністративних програм на довгострокову перспективу і виявити протиріччя між довгостроковими і короткостроковими цілями міста; модель просторового зростання міста Е. Берджесса, згідно з якою міська територія ділиться на 5 концентричних зон: центральний бізнес-район, зона переходу, зона робочого класу, зона середнього класу, зона приміських поселень; модель «нерівномірно-районована» О. Високовського, що базується на двох фундаментальних законах нерівномірності використання території міста та підвищення інтенсивності її використання у міру зростання міста та передбачає районування території в цілях управління функціонуванням і розвитком міста [10]. Основою моделювання є уявлення про місто як про систему елементів території, кожен з яких може бути охарактеризований за типом та активністю використання, а також функціональної зв'язаності з іншими елементами території.

Представники так званої «школи оціночних моделей» доводили необхідність вартісного або оціночного підходу до розвитку міста, складання «кадастру» його територій та диференціальної ренти підприємств, які її використовують. Розробка оціночних моделей до кінця XX століття досягла того, що фахівці з Кембриджського університету змогли застосувати систему з 14 кількісних показників при оцінці варіантів генерального плану трьох нових міст і перевірити її в зіставленні з показниками «природного» міста Редінга, що розвивався понад півстоліття. До таких моделей можна віднести й оцінну модель В.І. Ресіна, який виконав за допомогою узагальненої оцінки структурно-функціонального потенціалу ділянок території

розподіл всіх «точок» міста за ступенем їх привабливості для людей [11].

Поряд із моделями аналізу просторової організації міста та її аналогами існують моделі просторового аналізу розвитку міст, але вже у взаємозв'язку із зовнішнім середовищем. Вони дозволяють розглядати міста як каркас територіальної системи більш вищого порядку (району, регіону) або як елемент загальної ієрархічної системи міст. Так, зокрема, до першої групи моделей відноситься модель Ципфа (правило «ранг-розмір»), яка заснована на аналізі розподілу міст системи за основними показниками крупності і виявленні важливих закономірностей економіки міської системи. До другої групи (класичні ієрархічні моделі, що пояснюють формування зон переважного впливу того чи іншого міста) відносять транспортну модель Коля, модель центральних місць В. Кристаллера, модель економічного ландшафту Льоша. Достовірність даних моделей підтверджується тим фактом, що до цього часу конструкція або модель Коля використовується як загальновизнаний постулат при побудові і розвитку мережі дорожнього міжміського сполучення. Що стосується моделей Кристаллера і Льоша, то їх уявлення про економічний простір у вигляді каркасної мережі міських поселень покладено в основу широкомасштабних досліджень розвитку міських систем і в цілому проведення державної політики розвитку міських комплексів у Франції, Великобританії, Німеччини.

Перш ніж визначити принципи просторового планування, необхідно зазначити, що планування як процес має низку властивостей і реалізується в різних сферах суспільної діяльності (рис. 1) [12-16].

Як видно з наведеного короткого аналізу визначень, процесу планування властиві у першу чергу багатоаспектність і багатофункціональність його застосування для розв'язання різноманітних управлінських завдань. Більш того, визначення планування як процесу моделювання майбутньої діяльності фактично підтверджує, що всі вищевказані моделі розвитку міста і його відносин із зовнішнім середовищем є ніщо інше, як прообрази планів взаємодії структурних складових міського простору з аналогічними або оточуючими її одиницями.

Ще однією примітною властивістю планування є його цільова орієнтація. Фактично у всіх визначеннях робиться наголос на цілепокладанні, в кожній з них вказується, що воно несе цільовий характер, а виконання плану ототожнюється з досягненням певним способом заданої мети. Справа в тому, що сутність планомірності в тому і полягає, що «...люди свідомо визначають цілі своїх дій і порівнюють їх з можливостями, ресурсами» [15, с. 33]. Крім принципу цілеспрямованості, планування ґрунтується на інших принципах, зміст яких розкрито у таблиці 1.

Взагалі існують два підходи до розуміння суті планування: широкий і вузький. У широкому розумінні планування полягає к прийнятті комплексу рішень, що відносяться до майбутніх подій. Такі рішення можуть бути пов'язані з постановкою цілей і завдань розвитку суб'єкта, виробленням стратегії, розподілом і перерозподілом ресурсів, визначенням стандартів поведінки суб'єкта в майбутньому періоді.

У вузькому розумінні планування зводиться до складання спеціальних документів – планів, що визначають конкретні дії суб'єкта щодо здійснення прийнятих рішень. Ці два підходи являють собою дві сторони планування – вироблення уявлень про стан об'єкта в майбутньому і розробка конкретних заходів щодо досягнення цього стану.

Аналіз тенденцій, що нині складаються у системі управління агломераційними територіями в європейських та інших країнах, показує, наскільки вітчизняна практика просторового планування як у широкому, так і у вузькому розумінні цього слова відстає від вищезазначених і, природно, вимагає істотних змін або перегляду особливо у контексті прагнень України до євроінтеграції [17].

Перш ніж зупинитися на основних європейських принципах, пов'язаних з поліпшенням і удосконаленням системи управління (планування) міськими територіями, необхідно відзначити, що, незважаючи на наявність у кожній з країн ЄС своєї інституційної бази, в якій закріплюються національні особливості керо-

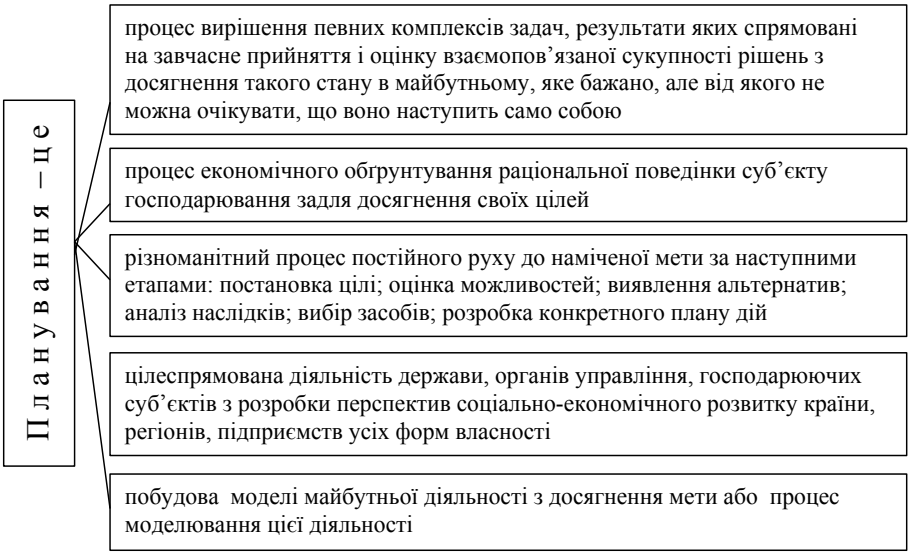


Рис. 1. Визначення процесу «планування»

Таблиця 1

Головні принципи сучасного планування

Назва принципу	Сутність або характеристика принципу
Системність	План (планування) розглядається як система, що володіє рисами цілісності, відносної відособленості від зовнішнього середовища, наявності усередині системи підсистем та елементів, що пов'язані між собою (структурованість), підпорядкованості усієї організації системи певній меті
Цілеспрямованість	Планування спрямовано на досягнення певної цілі, що, власне, є його смислом; метою самого планування як процесу є безпосередньо розробка плану
Пропорційність	Показники плану збалансовані та пропорційні у різних аспектах (розрізах)
Оптимальність	Показники плану повинні прагнути оптимальних значень у відповідності до обраних критеріїв
Зворотний зв'язок	Показники плану порівнюються з реально отриманими показниками та вносяться необхідні корективи як до плану, так й до процесу планування
Алгоритмічність	Діяльність з досягнення мети плану свідомо або несвідомо виконується за певним алгоритмом, за певними правилами
Пріоритетність	План дозволяє обирати, який із цих показників або ланок є найбільш важливими, пріоритетними
Ієрархічність	План може мати багаторівневий характер, наприклад, короткострокові задачі (критерії та показники) плану підпорядковані довгостроковим
Безперервність / Наступність	План повинний поєднувати поточні цілі та показники з перспективними; забезпечувати безперервність корегування показників у разі зміни вимог
Адаптивність	Показники плану, сам план як модель діяльності з досягнення мети, планування як діяльність з розробки плану повинні бути адаптовані до внутрішнього та зовнішнього середовища

ваного розвитку міських територій, пріоритет (цільова установка) створення збалансованого і рівномірного розвиненого міського простору проходить «червоною ниткою» у всіх документах, присвячених принципам сталого просторового розвитку в країнах Євросоюзу [18].

Аналіз зарубіжної практики розробки та впровадження основних принципів просторового планування свідчить про те, що існують чотири домінанти, які покладено в основу сучасної європейської політики просторового розвитку:

1. Поліцентрія – принцип закріплює перехід від ієрархічної моделі організації міських територій до мережевої. Мережева модель передбачає три види поліцентрія – економічну, політичну, культурну. Економічна поліцентрія передбачає домінування горизонтальних зв'язків між містами і населеними пунктами, між містами і прилеглими територіями, формування нових точок ділової та економічної активності не в центральному місті, а на периферії або навіть на межі зони впливу цього міста. Політична поліцентрія – принцип рівномірності розвитку одночасно декількох міст (центрів) на основі використання принципів децентралізації та субсидіарності. І, нарешті, культурна поліцентрія передбачає усвідомлений вибір міського співтовариства, мультикультуралізм, достатнє культурно-інформаційне та ландшафтне різноманіття.

2. Метрополізація – принцип визнання функціональної ролі міст-метрополісов, які є «вузловими» при так званому економічному складанні великих урбанізованих територій в єдину господарюючу одиницю, формують конфігурацію внутрішньорегіональних зв'язків, виступають (в якості регіональних метрополій) ядрами існуючих або зростаючих агломерацій.

3. Багатоканальність фінансування – принцип, який передбачає, що європейська триєдина політика регіонального (міського) розвитку на основі політики територіального «зближення» (підтягування відсталих (кризових) регіонів і міст), конкурентоспроможності, міжміського (міжмуніципального) та прикордонного співробітництва реалізується завдяки коштам, що надаються з різного роду фінансових джерел (державного і місцевих бюджетів, приватних інвестицій, коштів загальноєвропейських фондів і структур, спільних локальних і міждержавних проектів тощо).

4. Стратегічність – принцип бачення цілей у побудові програм, планів та інших аналогічних документів, пов'язаних з організацією та управлінням міських територій. Стратегічне бачення та стратегічний аналіз є пріоритетними методами проектування планових завдань і заходів у даному контексті [19-21].

У своїй більшості розглянуті європейські принципи планування розвитку міських просторів у нинішніх українських реаліях можна умовно вважати принципами планування, але, тим не менш, вони можуть бути установками або орієнтирами при розробці нового організаційно-правового середовища реалізації ідеології просторового розвитку в країні. Впровадження цих принципів і стандартів в Україні повинно проводитися на основі продукування нових інституційних ініціатив щодо закріплення або затвердження:

- синергетичного ефекту, що продукується великими агломераційними територіями, перегляду їх значущості з точки зору визнання їх «локомотивами» відповідних регіонів, які активізують ділову активність всередині нього, сприяють підвищенню його конкурентоспроможності;

- нових форм фінансового та інвестиційного забезпечення запланованих в рамках стратегії чи політики просторового розвитку заходів і рішень, а також інших способів мобілізації фінансових ресурсів територій на дані цілі;

- стратегічного мислення в практики цільового програмування (на державному рівні) та індикативного планування (на місцевому рівні) і комплексного підходу при формуванні інтегрованих планів розвитку територій, наприклад, тих, що акумулюють цілі оптимального транспортного забезпечення, виконання вимог екологічної безпеки та підвищення інвестиційної привабливості територій;

- рівності форм реалізації програмних (планових) заходів у галузі територіального (міського) розвитку, тобто визнання рівноважними і однаково важливими, наприклад, програм міжмуніципального (міжміського) і прикордонного співробітництва; проектів приватно-державної та інших форм спільного (колективного) партнерства.

Включення даних принципів у систему координат української політики просторового розвитку в Україні дозволить змінити планування розвитку міських територій, доповнити її певними елементами в організації та забезпеченні всього цього процесу, розширити перелік напрямів його адаптації до загальноєвропейської стратегії розвитку міських зон та агломерацій.

Отже, вищевикладене дозволяє зробити декілька важливих узагальнюючих висновків, а саме:

1. Просторовий підхід на різних рівнях управління (державному, регіональному і локальному) використовується для реалізації політики раціонального (ефективного) використання сукупних міських ресурсів, створення нових центрів продукування діяльності, забезпечення розширеного відтворення ресурсів, насамперед, середовища проживання і людського потенціалу, передбачає наявність такого інструментарію як планування. Просторове планування як важлива складова методичного забезпечення реалізації політики просторового розвитку передбачає об'єднання потенціалів міських та прилеглих до них територій на основі реалізації програмних і проектних заходів. Просторове планування дозволяє проводити моделювання майбутнього стану міських систем, транспортно-телекомунікаційних мереж, оцінити перспективи створення нових сфер територіального співробітництва, узгодження галузевих стратегій (програм) з потенціалом розвитку самих міст.

2. Як науково-прикладний напрям регіональної науки просторове планування розвитку міських територій представлене двома основними школами, школою «моделей організації міського простору» і школою просторового аналізу розвитку міст. Школа «моделей організації міського простору» спирається на дослідження, що пов'язані з плануванням розвитку території міста, його окремих районів, оцінкою значимості окремих ділянок міської території для міста в цілому. Дослідження школи просторового аналізу розвитку міст, у свою чергу, засновані на уявленнях про міські території як структурної складової економічного простору регіону, агломерації, великої урбанізованої зони або країни в цілому і представлені ієрархічними, транспортними, мережевими та іншими моделями.

3. Диференціація планування як процесу досягнення намічених цілей певними засобами залежить від сфери застосування цього методичного інструментарію. В ціннісних установках просторового підходу планування розвитку міських територій з широкому сенсі виступає моделюванням майбутність цієї територій в єдиній зв'язці з потенційними та наявними ресурсами їх розвитку. У вузькому розумінні планування міських територій являє собою розробку і виконання планових показників їхнього розвитку, які співвідносяться з заданими або затвердженими інституційним чином (законом, нормативно-правовим актом) цілями (нормативами).

4. Загальносистемні принципи планування як певного процесу, за допомогою якого здійснюється цільовий управлінський вплив на об'єкт, а саме: цілеспрямованість, пропорційність, оптимальність, алгоритмічність, пріоритетність, ієрархічність, безперервність, адаптивність – можуть бути застосовані для просторового планування. В умовах просторового підходу об'єктом планування виступає міська територія, а метою планування є розвиток відносин, які складаються між суб'єктами даної території, і зон, що прилягають до неї.

5. Європейські принципи планування розвитку міських територій (поліцентрія, метрополізація, багатоваріантність фінансування та стратегічність) несуть значне прикладне навантаження, але при цьому їх можна вважати фундаментальними принципами, врахування яких дозволить реалізувати такі загальносистемні принципи, як цілеспрямованість, оптимальність, адаптивність.

6. Існує потреба у подальших дослідженнях питань адаптації або імплементації європейських принципів просторового планування в систему планування розвитку агломераційних територій, що використовується в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Нудельман В. Стратегічний план ефективного використання території України. Місцеве самоврядування: 10 років здобутків / За ред. М. Пухтинського. –К. : Атіка, 2002. – 368 с. – С. 97-105.
2. Розміщення продуктивних сил і регіоналістика : навч. посіб. – 2-ге вид., випр. і доп.– К. : Вікар, 2002.– 374 с.
3. Долішній М. Регіональна політика і просторове планування. Досвід територіальної організації у ФРН / М. Доліш-

ній // Вісник Національної академії наук України. – 2003. – № 6. – С. 48-53.
4. Бубенко П.Т. Інституційна динаміка просторової організації економічного розвитку : монографія / П.Т. Бубенко. – Харків : ХНАМГ, 2008. – 295 с.
5. Куйбіда В.С. Регіональний розвиток та просторове планування територій: досвід України та інших держав – членів Ради Європи : зб.норматив.-правов.а ктів і наук.-аналіт. матеріалів з питань регіонального розвитку / В.С. Куйбіда, В.А. Негода, В.В. Токованов. – К. : Крамар, 2009. – 170 с.
6. Габрель М.М. Просторова організація містобудівних систем / М.М. Габрель ; Ін-т регіональних досліджень НАН України. – К. : Видавничий дім А.С.С, 2004. – 400 с.
7. Управление городскими территориями: планирование управленческих решений : монография / В.Ф. Ловягин, Ю.А. Мушич. – Новосибирск : СГГА, 2011. – 144 с.
8. Melnyk Maryana. Conceptual approaches and applied aspects of spatial and functional analysis of metropolisation processes in the region / Maryana Melnyk // Економічний часопис XXI. – 2014. – № 11-12. – С. 80-84.
9. Денисенко О.О. Процеси метрополізації: світогосподарський аспект / О.О. Денисенко. – К. : Інститут географії НАН України, 2012. – 193 с.
10. Высоковский А. Теоретические модели пространственной организации города и возможные стратегии развития городов в современных условиях // Городское управление. – 1998. – № 1. – С. 4-11.
11. Ресин В.И., Попков Ю.С. Развитие больших городов в условиях переходной экономики. Системный подход. – М. : Едиториал УРСС, 2000. – 328 с.
12. Мартыненко И.М. Основы менеджмента : учебник. – К. : Каравелла, 2003. – 496 с.
13. Владимирова Л.П. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : уч. пос. – М. : Изд-во «Дом Дашков и «К°», 2000. – 308 с.
14. Экономика предприятия : учеб. / науч. ред. Б.И. Чайкина, В.Ж. Дубровский. – Екатеринбург : Изд. Урал. гос. эконом. ун-та, 2002. – 505 с.
15. Прогнозирование и планирование в условиях рынка : учеб. пособие для вузов / Т.Г. Морозова, А.В. Пигулькин, В.Ф. Тихонов и др. – М. : ЮНИТИ-ДАНА, 1999. – 318 с.
16. Шарапов В.М. Универсальные технологии управления / В.М. Шарапов, Е.В. Шарапова. – М. : Техносфера, 2006. – 496 с.
17. Барбашова Н.В. Особливості правового регулювання просторового розвитку індустріального регіону / Н.В. Барбашова // Економіка та право. – 2014. – № 1. – С. 49-52.
18. Основополагающие принципы устойчивого пространственного развития Европейского континента [Электронный ресурс]. – Ганновер, 2000. – Режим доступа : www.coe.int/t/dg4/cultureheritage/heritage/cemat/versionprincipes/Russe.pdf.
19. Холявко С.И. Шведская модель пространственного планирования: функции, проблемы и решения / С.И. Холявко // Вестник Балтийского федерального университета им. И. Канта. – 2014. – Вып. 7. – С. 159-168.
20. Скатерщиков С.В. Принципы территориального планирования их реализация в Европейском Союзе и Российской Федерации / С.В. Скатерщиков, А.И. Чистобаев // Балтийский регион. – 2014. – № 1(19). – С. 137-148.
21. Дунаев И.В. Ключевые принципы политики пространственного планирования и модернизации региональных экономик в Евросоюзе / И.В. Дунаев // Перспективы науки и образования. – 2014. – № 2(8). – С. 222-228.

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

УДК 631.147:636:061.1ЄС

Боєнко І.А.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Мельник І.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ ТВАРИННИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ

ORGANIZATION AND EFFECTIVE DEVELOPMENT OF PRODUCTION OF ORGANIC LIVESTOCK PRODUCTS IN THE CONTEXT OF EUROPEAN INTEGRATION

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена аналізу стану та організації органічного виробництва в світі, його розвитку в Україні, економічних, екологічних та соціальних переваг органічного сільського господарства. Визначено основні проблеми, що перешкоджають розвитку органічної продукції тваринництва в Україні. На основі аналізу стану, тенденцій розвитку органічного сільського господарства визначено перспективи розвитку цього ринку.

Ключові слова: органічне сільське господарство, органічна продукція тваринництва, органічне виробництво, переваги органічних продуктів, розвиток органічного ринку, експорт, навколишнє середовище.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена анализу состояния и организации органического производства в мире, его развития в Украине, экономических, экологических и социальных преимуществ органического сельского хозяйства. Определены основные проблемы, препятствующие развитию органической продукции животноводства в Украине. На основе анализа состояния, тенденций развития органического сельского хозяйства определены перспективы развития этого рынка.

Ключевые слова: органическое сельское хозяйство, органическая продукция животноводства, органическое производство, преимущества органических продуктов, развитие органического рынка, экспорт, окружающая среда.

ANNOTATION

The paper analyzes the status and organization of organic production in the world, its development in Ukraine; economic, environmental and social benefits of organic agriculture. The main problems that hinder the development of organic livestock production in Ukraine. Based on analysis of the status and trends of organic agriculture by prospects of this market.

Keywords: organic agriculture, organic livestock production, organic production, benefits of organic products, organic market development, export, environment.

Постановка проблеми. У XX ст. завдяки науково-технічному прогресу людство інтенсифікувало та удосконалило усі види діяльності, у тому числі й сільськогосподарське виробництво. Але інтенсифікація сільського господарства, як правило, відбувалася з використанням хімічних засобів захисту рослин, штучно синтезованих медикаментів для лікування тварин, що негативно вплинуло як на довкілля, так і на здоров'я людини взагалі. Ця проблема набула глобального характеру і є реальною загрозою національній безпеці будь-якої країни [1]. Основним напрямом збереження навколишнього природного середовища та забезпечення безпечними продуктами харчування споживачів є виробництво та реалізація органічної продукції.

В умовах євроінтеграції та розвитку ринку продукції сільського господарства важливу роль відіграє органічне виробництво, особливо продукції тваринництва.

Аналіз останніх наукових досліджень і публікацій. У наукових працях сучасних учених-економістів, зокрема П.С. Березівського, О.С. Онищенка, С.Л. Дусановського, В.В. Юрчишина, О.М. Масенка, В.Г. Кебка та ін. акцентується увага на питаннях збільшення виробництва тваринницької продукції в реформованих господарствах всіх форм власності за рахунок впровадження новітніх енергозберігаючих та малозатратних технологій, і, в першу чергу, екологічно чистої продукції, яка б відповідала міжнародним стандартам. Проте в нинішніх економічно складних умовах виробництво екологічно чистої продукції в реформованих господарствах, забезпечення тварин поживними, високоякісними кормами ще не достатньо вивчене та науково обґрунтоване.

Постановка завдання. Мета статті полягає у тому, щоб дати оцінку виробництва тваринницької продукції в агропідприємствах та визначити напрями підвищення ефективного ви-

робництва екологічно чистої продукції в умовах євроінтеграційних процесів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Органічне виробництво – цілісна система господарювання й виготовлення харчових продуктів, яка поєднує в собі найкращі практики з огляду на збереження довкілля, природних ресурсів, рівень біологічного розмаїття, застосування високих стандартів належного утримання (добробуту) тварин. Цей метод відповідає певним вимогам до продуктів, виготовлених з використанням речовин і процесів природного походження, а органічну продукцію отримують у результаті сертифікованого органічного виробництва [2].

Характерною особливістю органічного сільськогосподарського виробництва є наявність суворо регламентованих умов і правил процесу, відповідність яким визначається за результатом сертифікації виробництва (може тривати до двох років) та періодичного інспектування (контроль виготовлення, переробки та обігу органічної продукції). За умов дотримання стандартів органічного виробництва продукція отримує право позиціонуватися на ринку під маркою «органічна» [3].

В усьому світі органічне тваринництво розвинене значно менше, ніж рослинництво. Це пояснюється більшою складністю організації процесу виробництва, виконання вимог, що висуваються до утримання тварин, їх годівлі, лікування, та інших принципів, закладених у розроблених регламентах, на підставі яких сертифікуються сільгосппідприємства.

Тваринницькі об'єкти створюють екологічну загрозу довкіллю, переважно у зв'язку з необхідністю утилізації відходів, які при недбалому господарюванні можуть потрапляти у гео-, гідро- і повітряне середовище. При цьому постає питання не тільки про їх безпечну утилізацію, але й про раціональне використання для потреб народного господарства, тобто про застосування безвідходних технологій виробництва.

Сучасні інтенсивні технології виробництва продукції тваринництва включають багатовекторні та комплексні питання утримування, розведення, годівлі, відтворення стада тварин, будівництво та експлуатацію тваринницьких приміщень, механізацію і автоматизацію різноманітних процесів виробництва.

Проте у інтенсивних систем є і свої недоліки. При виробництві тваринницької продукції утворюються великі обсяги відходів, які часто перевершують здатність довколишніх територій їх абсорбувати. Потрібні активніші заходи по забезпеченню того, щоб ці відходи збиралися і поверталися у грунт як добрива, або продуктивно використовувалися іншими способами.

У Законі України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» встановлено такі загальні правила виробництва органічної продукції (сировини) тваринного походження:

• при виборі порід враховується здатність тварин пристосовуватися до місцевих умов, їхня життєздатність, стійкість до хвороб;

• утримання тварин здійснюється з урахуванням фізіологічних і поведінкових потреб шляхом забезпечення їм умов життя, що відповідним чином враховують основні аспекти їхнього природного поводження, достатній ступінь свободи пересування, дотримання оптимальної кількості голів на одиницю площі, застосування системи розведення, яка враховує їх поведінкові потреби;

• утримання тварин здійснюється шляхом мінімізації стресу, сприяння їх здоров'ю та благополуччю, стимулювання їх природного імунного захисту;

• приміщення для утримання тварин мають відповідати їхнім біологічним і поведінковим потребам і забезпечувати вільний доступ до місць годівлі та джерел питної води; належну теплоізоляцію, опалення, охолодження, вентилювання приміщень з метою підтримання циркуляції повітря, рівня запиленості, температури, відносної вологості в межах, необхідних для здоров'я тварин;

• годування тварин здійснюється кормами, отриманими в результаті органічного виробництва та з природних речовин несільськогосподарського походження;

• неорганічні кормові матеріали рослинного походження, кормові матеріали тваринного та мінерального походження, кормові добавки, окремі продукти, що застосовуються для харчування тварин, і технологічні добавки використовуються лише у разі їх дозволу;

• при репродукції використовуються переважно природні методи;

• будь-які болісні відчуття тварин зводяться до мінімуму,включаючи відчуття при забої;

• прив'язування або ізоляція поголів'я забороняється,крім випадків, коли це необхідно для забезпечення безпеки, благополуччя або у ветеринарних цілях;

• час транспортування тварин має бути зведений до мінімуму;

• продукти тваринництва виробляються з тварин, які були на органічному утриманні від народження і протягом усього життя;

• виключається вирощування штучно виведених поліплоїдних тварин;

• продукти для очищення та дезінфекції при виробництві продукції тваринництва застосовуються лише у разі, якщо вони дозволені при органічному виробництві;

• персонал, який доглядає за тваринами, повинен мати базові знання та навички з охорони здоров'я і благополуччя тварин [4].

Під час догляду за тваринами заборонені: обрізка хвостів, підрізання зубів, видалення рогів, застосування будь-якої електричної стимуляції для примушування під час завантаження і розвантаження тварин, використання традиційних хімічно синтезованих транквілізаторів до або під час транспортування.

Проте уповноважений орган влади може час від часу дозволяти деякі з цих операцій з міркувань безпеки, або якщо вони спрямовані на покращення здоров'я, умов утримання чи гігієни тварин. Будь-яке страждання тварин варто зводити до мінімуму, застосовуючи відповідну анестезію і/або анальгезію, а також шляхом проведення операцій кваліфікованим персоналом лише у найбільш відповідному віці [5].

Щоб тваринницька продукція відповідала вимогам європейських стандартів, товаровиробники та переробні підприємства повинні неупинно дотримуватись вимог технології одержання і безпечного застосування біоконсервантів, що містять природні комплекси речовин для поліпшення смакових й ароматичних властивостей м'ясних і молочних продуктів та поліпшення їхньої якості. Нині орендатор (фермер) має інтегруватися в систему еколого-економічних відносин торгівлі, переробної промисловості і безпосередніх постачальників сировини (ферми, товариства, кооперативи), яка забезпечує надходження до споживача продукції гарантовано високої якості.

З метою отримання органічної продукції в тваринництві особливу увагу приділяють кормам (без консервантів, ГМО, стимуляторів зростання, збудників апетиту) та безстресовим умовам утримання й транспортування, заборонено використовувати антибіотики та гормони. З огляду на вищезазначене: виробництво кормів рослинного походження – концентрованих, відходів переробки продукції рослинництва, інших галузей – є важливою ланкою виробництва продукції рослинництва (рис. 1). Необхідно звернути увагу також на низький рівень платоспроможності населення України та великий обсяг імпорту продукції тваринного походження. Останнє, в свою чергу, призводить до низької конкурентоспроможності вітчизняної продукції, порівняно з імпортованою (особливо за рівнем ціни). Оскільки для виробництва концентрованих та інших видів кормів використовують, переважно, продукцію рослинництва, то її виробники повинні пройти атестацію в установленому Законом порядку, отримати атестат та бути включеними до Реєстру виробників органічної продукції. Землі (ґрунти) для ведення органічного виробництва підлягають обов'язковій сертифікації [6].

Вирощування органічної продукції рослинництва та виробництва кормів на її основі вирощування органічноїпродукції рослинництва та виробництво кормів на її основі

В Україні функціонує понад 100 підприємств, які займаються виробництвом органічної продукції. Більша частина з них – виробники овочів, фруктів, ягід, зернових, олійних культур. У зв'язку з тим, що ринок органічної продукції тваринництва в Україні перебуває ще у зародковому стані, то з прийняттям Закону відкриваються для селян нові можливості.

З. Холоднюк зазначає, що «дуже важливим є те, що Законом передбачена державна підтримка виробництва та обігу органічної продукції та сировини, а це: компенсації витрат; надання фінансових гарантій виробникам та експортерам органічної продукції (сировини); надання дотацій (субсидій) у період перехідного періоду та впродовж усього періоду виробництва та обігу органічної продукції та сировини; запровадження пільгової системи кредитування; повне відшкодування витрат на страхування аграрних ризиків;надання податкових пільг по зменшенню податків, а також пільг у водокористуванні, плати за оренду землі державної та комунальної власності» [7].

Для того щоб виробляти органічну продукцію тваринництва, бажано вирощувати сільськогосподарські культури на власних орендованих землях, відмовитися від використання антибіотиків, гормонів, ліків та інших хімічних добавок, розширити площі тваринницьких ферм з метою створення сприятливих умов для розвитку тварин і птиці, зменшити стресові ситуації. Перераховані умови найкраще поєднуються на підприємствах з повним технологічним циклом. До таких в Україні належать виробники молока: Райз-Максимко, Агрофірма «Шахтар», Продовольча компанія «Поділля», HarvEastHolding, Астарта-Київ та ін.; м'яса ВРХ у живій вазі: Сварог ВестГрупп, UkrlandFarming, HarvEastHolding, Астарта-Київ та ін.; м'яса свиней у живій вазі: АПК-Інвест, Корпорація Глобіно, Агро-Союз, Бахмутський аграрний союз тощо; виробники м'яса птиці у живій вазі: Агромарс, Агро-Овента та ін.; яєць курячих: Авангард, Овостар тощо [8].

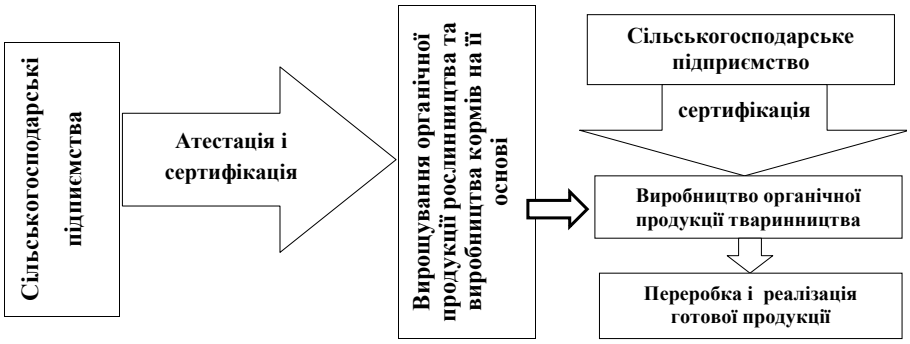


Рис. 1. Загальна схема виробництва і переробки органічної продукції тваринництва

Побудовано автором за матеріалами [6]

Висновки. Екологічні проблеми у тваринницькому секторі тісно пов'язані з типовими у землеробстві й рослинництві. При їх розв'язанні першочергову роль повинно відігравати піклування про екологічну безпеку ґрунту, виробни-

цтво екологічно чистої продукції. Вирішення деградаційних процесів у сільськогосподарському користуванні вимагають комплексної оптимізації сільськогосподарського виробництва з метою мінімізації негативного впливу на атмосферу, гідросферу, ґрунтовий покрив, рослинний та тваринний світ. Покращити екологічну безпеку країни можуть лише раціональна організація виробництва, запровадження новітніх інтенсивних технологій, підвищення екологічного мислення населення. З огляду на це, кожен керівник та спеціалісти сільськогосподарських господарств повинні організовувати виробничий технологічний процес з урахуванням інтересів охорони і раціонального використання природних ресурсів, мати мотивацію для отримання кваліфікованих консультацій та дотримуватися законів, державних і міжнародних стандартів. Кожному фермеру, керівнику агроформування варто ширше застосовувати комплекс стратегічних заходів і водночас оперативно розв'язувати питання повноцінності кормових раціонів, забезпечення тварин мінеральними та вітамінними препаратами, з включенням у раціони екологічно чистих кормів. Важливим технологічним елементом у виробництві екологічно чистої продукції є налагодження та дотримання у тваринницьких приміщеннях оптимальних параметрів мікроклімату, дотримання вимог ветеринарного законодавства.

Отже, виробництво органічної продукції тваринництва є вельми витратною справою, яка вимагає адаптування аграрників до нових складних організаційно-економічних умов функціонування. Проте Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, має всі шанси досягти високих результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Хоча український ринок залишається дуже малим, країна активно постачає органічні продукти тваринництва та рослинництва в країни ЄС та США. Сприятливий клімат та родючі ґрунти приваблюють іноземних інвесторів, які хочуть вкладати гроші в дрібні фермерські господарства по вирощуванню органічних продуктів. Враховуючи наявність великих площ родючих і екологічно чистих ґрунтів, в умовах зростання попиту на органічну продукцію в Європейському Союзі та інших країнах світу можна сказати, що Україна має всі перспективи розвитку експортного потенціалу, посилення економічних зв'язків за одночасного використання технологій, що сприяють збереженню і відновленню якісних характеристик ґрунтів, покращенню економічного, соціального та екологічного стану країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безус Р.М. Ринок органічної продукції в Україні: проблеми та перспективи / Р.М. Безус, Г.Я. Антонюк // Економіка АПК. – 2011. – № 6. – С. 47-52.
2. Регламент Ради (ЄС) «Про органічне виробництво та маркування органічних продуктів та про скасування Регламенту (ЄЕС) № 2092/91».
3. Кропивко М.Ф. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні / М.Ф. Кропивко, О.В. Ковальова // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 78-85.
4. Закон України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» від 3 вересня 2013 р. № 425-VII.
5. «Органік стандарт» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://organicstandard.com.ua/files/animalhusbandry/ua/.
6. Виробництво органічної продукції тваринництва в умовах функціонування вертикально-інтегрованих підприємств [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/915/1/Organic_20132_136-140.pdf.
7. Закон про виробництво органічної продукції відкриває для селян нові можливості в господарюванні на землі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://selpu.com.ua/ua/statti/novi_mojlivosti_140 dlja_seljan.htm.
8. Електронний архів Житомирського національного агроекологічного університету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.znau.edu.ua/bitstream/123456789/915/1/Organic_20132_136-140.pdf.

УДК 336.2:33(477)

Варламова І.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Запорізького національного університету

ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ

ENVIRONMENTAL TAXATION AS A BASIS FOR SUSTAINABLE DEVELOPMENT OF THE NATIONAL ECONOMY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено поняття екологічного оподаткування. Виокремлено основні види екологічних податків. Проведено порівняльний аналіз надходжень від екологічних податків у країнах ЄС та Україні. Виокремлено особливості екологічних, транспортних податків та податків за забруднення навколишнього середовища. На основі аналізу коефіцієнта еластичності виявлено значну «чутливість» надходжень від екологічних податків до зміни ВВП. З'ясовано, що особливістю екологічного оподаткування є те, що екологічний прогрес досягається з найменшими втратами для економіки у порівнянні з іншими інструментами регулювання.

Ключові слова: екологічне оподаткування, еластичність, мінімізація витрат, національна економіка, податкове навантаження, ставка податку, сталий розвиток, «чисте виробництво».

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано понятие экологического налогообложения. Выделены основные виды экологических налогов. Проведен сравнительный анализ поступлений от экологических налогов в странах ЕС и Украине. Выделены особенности экологических, транспортных налогов и налогов за загрязнение окружающей среды. На основе анализа коэффициента эластичности выявлена значительная «чувствительность» поступлений от экологических налогов к изменению ВВП. Выяснено, что особенностью экологического налогообложения является то, что экологический прогресс достигается с наименьшими потерями для экономики по сравнению с другими инструментами регулирования.

Ключевые слова: экологическое налогообложение, эластичность, минимизация расходов, национальная экономика, налоговая нагрузка, ставка налога, устойчивое развитие, «чистое производство».

ANNOTATION

This article is researched the concept of environmental taxation. It is allocated basis types of environmental taxes. A comparative analysis of revenues from environmental taxes in the EU and Ukraine. It is allocated the features of ecological, transport taxes and taxes for environmental pollution. Based on the analysis of the coefficient of elasticity found significant «sensitivity» of revenue from environmental taxes to changes in GDP. It is clarified that environmental taxation is that environmental progress is achieved with the least damage to the economy in comparison with other instruments of regulation.

Keywords: environmental taxation, elasticity, minimization of costs, the national economy, tax burden, tax rate, sustainable development, «cleaner production».

Постановка проблеми. Однією із домінуючих концепцій в сучасній економіці є «сталий розвиток». Впровадження цієї концепції потребує відповідного економічного та правового забезпечення. Правове забезпечення являє собою відповідну законодавчу базу, а економічне – передбачає наявність певних інструментів і важелів регулювання розвитку та підвищення ефективності використання природних ресурсів з метою переходу на шлях сталого розвитку. На сучасному етапі розвитку економіки країни виявляють все більшу зацікавленість до охорони довкілля, забезпечення сталого розвитку, захисту інтересів майбутніх поколінь.

Залучення України до міжнародного співтовариства, впровадження ринкових методів управління як економікою, так і окремими підприємствами і організаціями, вимагає знання і дотримання сучасних єдиних норм і правил в галузі екологічної діяльності, впровадження екологічно орієнтованих методів управління та інструментів регулювання. Одним із таких найдієвіших інструментів є екологічне оподаткування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Особливості екологічного оподаткування досліджуються з теоретичної та практичної точок зору. Теоретичні аспекти екологічних податків розглядали в своїх працях такі зарубіжні вчені, як М. Алле, Д. Б'юкенен, А. Пігу, У. Баумоль [1–4], а також вітчизняні – Т.П. Галушкіна, О.Л. Кашенко, В.А. Лукьянихина [5–7].

Питанням практичного впровадження ефективного екологічного регулювання у сфері екологічних податків на основі зарубіжного досвіду та можливості вдосконалення екологічного оподаткування в Україні присвячені праці українських науковців О.О. Веклич, О.Н. Гаркушенко, О.П. Маслюківської, В.С. Міщенко, С.М. Козьменко [8–12] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але недостатньо висвітленою залишається проблема складу екологічних податкових платежів, встановлення ефективних податкових ставок, визначення відповідного механізму екологічного оподаткування та підвищення його ефективності.

Мета статті полягає у виокремленні ролі екологічного оподаткування в національній економіці в умовах реалізації концепції сталого розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Екологічне оподаткування – один із найважливіших стимулів раціонального природокористування. Основна ідея введення екологічних податків полягає у встановленні прямої залежності між розміром податкових відрахувань та

ступенем негативного впливу на навколишнє природне середовище та природні ресурси у результаті діяльності суб'єктів господарювання.

Історія розвитку і запровадження екологічних податків є тривалою. Вперше ідея екологічного оподаткування була висловлена у працях А.К. Пігу [4], який запропонував розглядати податки як інструмент впливу на поведінку «забруднювачів» навколишнього середовища, з одного боку, та як стимул до природоохоронної діяльності через дотації – з іншого.

Необхідність їх застосування підтверджена Програмою дій Європейського Союзу з охорони навколишнього природного середовища (1973 р.), що пов'язана з реалізацією принципу «забруднювач платить».

Наступним етапом у розвитку екологічного оподаткування є ідея подвійного виграшу (*win-winsituation*). Ця ідея полягає в економічному стимулюванні охорони навколишнього середовища та раціональному природокористуванні шляхом введення екологічних податків з одночасним зниженням податкового навантаження на інші об'єкти оподаткування. Гіпотеза подвійного дивіденду є популярною у розвинених країнах (особливо в ЄС). Проте слід зауважити, що особам, які приймають рішення, в країнах із перехідною економікою не завжди треба виконувати рекомендації, розроблені для розвинених країн. Практичне втілення гіпотези подвійного дивіденду вимагає фінансової стабільності і більше підходить для економічно розвинутих країн. Причому найчастіше у розвинутих країнах збільшення екологічного податку пов'язано з фіскальною кризою. Якщо для країни характерним є високий рівень податкового навантаження, то підвищення екологічного податку без прийняття додаткових заходів буде неефективним.

Необхідно зазначити, що особливості податкових систем будь-якої країни зумовлені державним устроєм та адміністративними можливостями кожного рівня влади, ступенем втручання державних органів в економіку, характером екологічної політики. Ці чинники визначають податковий тягар, співвідношення непрямих і прямих податків, розподіл податків між рівнями бюджетної системи, характер і цілі податкових пільг.

Законодавство більшості країн спрямоване на спрощення розрахунків і порядок стягнення різних екологічних податків, мінімізацію витрат щодо оподаткування.

Зарубіжні країни використовують екологічні податки з метою стимулювання інвестиційно-інноваційної діяльності у сфері охорони навколишнього природного середовища. Наприклад, в Швеції та Великобританії деякі екологічні податки запроваджуються з визначення прямого обов'язку з боку держави спрямовувати доходи від екологічних податків на скорочення податків на доходи фізичних осіб та податків на фонд заробітної плати [13, с. 60].

В Україні екологічні податки нині виконують тільки роль фіскальної спрямованості системи стягнення екоресурсних платежів.

Слід зауважити, що екологічні податки – неоднозначний економічний інструмент, тому кожна країна повинна вирішувати проблему їх упровадження відповідно до своїх вимог, що і є однією з причин досить значної різноманітності видів екологічних податків. Існує точка зору, що екологічні податки – це механізм протидії конкуренції, «механізм, який зменшує конкурентоспроможність держави через витрати на екологічні заходи» [6, с. 169]. Тому особливого значення набуває класифікація екологічних податків як інструмент їх узагальнення і систематизації.

Директорат із податків і митних зборів Європейської Комісії [14] класифікує екологічні податки наступним чином:

1) енергетичні податки – відповідають за 3/4 надходжень від екологічних податків та 1/12 надходжень від усіх податків країн –членів ЄС;

2) транспортні податки на реєстрацію та використання автомобілів припадає 1/5 надходжень від екологічних податків та 1,4% всіх податків;

3) податки на забруднення та податки на використання природних ресурсів – складають всього 3% надходжень від екологічних податків.

В національній економіці екологічне оподаткування відіграє досить значну роль, але, як правило, є неефективним і недієвим інструментом регулювання на відміну від країн ЄС.

Проведемо порівняльний аналіз надходжень від екологічних податків у країнах ЄС та Україні (рис. 1).

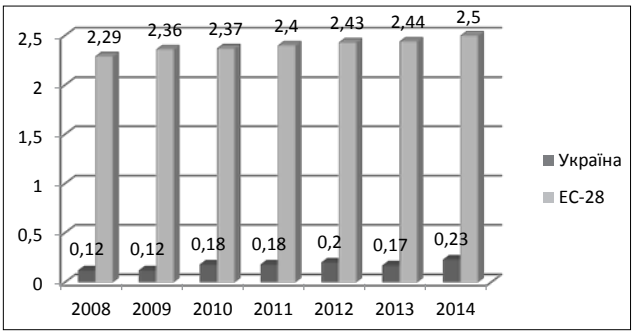


Рис. 1. Надходження від екологічних податків, % від ВВП

Джерело: побудовано автором за даними [15–16]

Рис. 1 наглядно демонструє, що частка екологічного податку в Україні в загальному обсязі надходжень є низькою і становить менше 1% ВВП, тоді як цей показник у країнах ЄС коливається в межах від 2,2 до 2,5%. Ці відмінності зумовлені неспівставністю обсягів надходжень від екологічних податків в Україні та країнах ЄС. Необхідно зазначити, що на частку платежів за спеціальне використання природних ре-

сурсів в Україні припадає приблизно половина всіх надходжень від екологічних податків, а в країнах ЄС це всього 17% від загальної кількості надходжень.

Для розкриття чутливості доходів бюджету до зміни ВВП як джерела їх формування використаємо коефіцієнт еластичності (табл. 1), який показує відносну зміну доходів бюджету за одиничної відносної зміни ВВП. Так, якщо коефіцієнт більший за 1, то податки адекватно реагують на зростання ВВП, менше 1 – реагують слабко.

Таблиця 1

Динаміка коефіцієнту еластичності податкових надходжень зведеного бюджету по ВВП у 1999–2014 рр.

Рік	Екологічний податок (збір за забруднення навколишнього природного середовища)
1999	0,5
2000	0,8
2001	1,1
2002	0,7
2003	2,3
2004	0,6
2005	1,1
2006	3,9
2007	1,1
2008	0,3
2009	0,7
2010	2,6
2011	0,9
2012	2,9
2013	8,8
2014	8,3

Джерело: складено автором за даними [17, с. 5]

Аналіз коефіцієнту еластичності податкових надходжень від екологічного податку за ВВП (табл. 1) дає можливість зробити висновок, що надходження від екологічного податку 2014–2015 рр. значно реагують на зростання ВВП (2014 р. – 8,8, 2015 р. – 8,3), тоді як у 2008 р., в період економічної кризи, спостерігається мінімальне значення (0,7).

Досвід країн ЄС свідчить про те, що причини дієвості екологічних податків за забруднення в країнах ЄС полягають у високих ставках, які спрямовані на те, щоб підприємствам було вигідніше здійснювати заходи з охорони довкілля, а не забруднювати його.

Головна особливість податкового еколого-економічного інструментарію полягає в тому, що зібрані таким шляхом кошти надходять на бюджетні рахунки відповідного рівня (державного чи місцевого) і використовуються на фінансування екологічних проблем та відшкодування збитків. Податки екологічної спрямованості стягуються окремо (тобто передбачені спеціальні статті) або в складі інших податків (відраховуються частки від суми загальних податків).

Важливо зазначити, що особливістю екологічного оподаткування є те, що екологічний прогрес досягається з найменшими втратами для економіки у порівнянні з іншими інструментами регулювання. Використання цінових стимулів шляхом оподаткування «шкідливого виробництва» більш високими податками у порівнянні з «екологічно чистими» альтернативами має більш гнучку реакцію виробників і споживачів. Податки стимулюють зміну поведінки за рахунок системи стимулювання, а не примусу.

Висновки. Ефективність екологічного податку залежить не тільки від величини податкової ставки, але і багато в чому від того, на які цілі і яким чином будуть розподілені доходи. Практика господарювання на сучасному етапі переконливо доводить, що підприємствам вигідніше заплатити екологічний податок, ніж встановлювати більш дороге природоохоронне обладнання. Екологічний податок є свого роду платою за користування навколишнім середовищем і не виконує своєї стимулюючої функції. Тому екологічне оподаткування повинно вдосконалюватися і супроводжуватися переглядом чинного природоохоронного законодавства, зокрема, спрощення системи платежів, перегляду ставок інших податків з метою недопущення значного податкового тягаря і негативного впливу на ринки праці та капіталу. Підвищення екологічного податку буде можливим за умов одночасного скорочення бази оподаткування з орієнтацією на основні забруднювачі. Тоді існуючий потік надходжень можна буде зберегти на належному рівні без додаткового податкового навантаження, а також досягти чітко визначеної екологічної мети, що відповідає концепції «сталого розвитку».

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Алле М. Условия эффективности в экономике / М. Алле ; пер. с фр. – М. : Наука для общества, 1998. – 304 с.
2. Baumol W.J. The theory of environmental policy / W.J. Baumol, W.E. Oates. – Cambridge : University press, 1988. – 299 p.
3. Buchanan J. Public Finance and Public Choice: Two Contrasting Vision of the State / James M. Buchanan, Richard A. Musgrave. – Cambridge, Massachusetts: The MIT Press, 1999. – 272 p.
4. Пигу А. Экономическая теория благосостояния / А. Пигу ; пер. с англ. – М. : Прогресс, 1985. – Т. 1. – 512 с.
5. Галушкіна Т.П. Экономические инструменты экологического менеджмента (теория и практика) / Т.П. Галушкина ; НАН Украины, Ин-т проблем рынка и экон.-экол. исслед. – Одесса, 2000. – 280 с.
6. Кашенко О.Л. Фінанси природокористування / О.Л. Кашенко. – Суми : Університетська книга, 1999. – 252 с.
7. Лукьянихин В.А. Экологический менеджмент: принципы и методы / В.А. Лукьянихин, Н.Н. Петрушко. – Сумы : Университетская книга, 2004 – 408 с.
8. Веклич О.О. Екологічне оподаткування як механізм підвищення конкурентоспроможності національної економіки /

О.О. Веклич // Проблеми формування та реалізації конкурентної політики : матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції. – Львів : АртДрук 2013. – С. 36–37.
9. Гаркушенко О.Н. Состояние и перспективы применения экологических налогов в Украине / О.Н. Гаркушенко // Економіка промисловості. – 2013. – № 3(63). – С. 37–46.
10. Маслюківська О.П. Механізм впровадження еколого-трудової податкової реформи в Україні : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.06 «Економіка природокористування та охорони навколишнього середовища» / О.П. Маслюківська. – К., 2011. – 21 с.
11. Міщенко В. Дієвість економічних підойм екологічної політики (чи «забруднювач платить»?) / В. Міщенко // Економіка України. – 2002. – № 7. – С. 62–69.
12. Козьменко С.М. Особливості екологічного оподаткування в зарубіжних країнах / С.М. Козьменко, Т.В. Волковець // Вісник Сумського держ. ун-ту. – 2012. – № 1. – С. 11–18.
13. Создание рыночных стимулов к экологизации товаров. Руководство для стран Восточного Партнерства // ОЕСР, 2014. – 100 с.
14. Environmentally related taxes database / Офіційний сайт Європейського екологічного агентства [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.eea.europa.eu/data-and-maps.
15. Environmental tax revenues [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/data.
16. Офіційний сайт Державної казначейської служби України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://treasury.gov.ua/main/uk/index.
17. Стратегічні пріоритети і завдання реформування податкової системи. Аналітична записка / Національний інститут стратегічних досліджень. Відділ фінансової безпеки (Ю.В. Касперович). – № 46 Серія «Економіка». – 24 с.

УДК 502.33

Голод А.П.
кандидат географічних наук, докторант,
Черкаський державний технологічний університет

ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ У ПРИМІСЬКІЙ ЗОНІ ВЕЛИКОГО МІСТА

MAIN DIRECTIONS OF ECOLOGIZATION OF TOURISM ACTIVITIES IN THE SUBURBAN AREA OF CITY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості та напрями екологізації туристичної діяльності на перспективних рекреаційних територіях на прикладі приміської зони великого міста. Розглянуто поняття екологізації, сталого розвитку туризму, зокрема екологічного. Охарактеризовано рекреаційно-туристичні об'єкти приміської зони м. Львів та проаналізовано особливості їх територіальної організації.

Ключові слова: екологізація, приміська зона, велике місто, екологічний туризм, рекреаційно-туристичні об'єкти.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности и направления экологизации туристической деятельности на перспективных рекреационных территориях на примере пригородной зоны большого города. Рассмотрены понятия экологизации, устойчивого развития туризма, в частности экологического. Охарактеризованы рекреационно-туристические объекты пригородной зоны г. Львов и проанализированы особенности их территориальной организации.

Ключевые слова: экологизация, пригородная зона, большой город, экологический туризм, рекреационно-туристические объекты.

ANNOTATION

Features and directions of ecologization of tourist activity on perspective recreational territories on the example of suburban area of city are investigated in the article. The concept of ecologization, stable development of tourism, in particular, ecological, are considered. The recreational and tourist objects of suburban area of L'viv are described and features its territorial organization are analyzed.

Keywords: ecologization, suburban area, city, ecological tourism, recreational and tourist objects.

Постановка проблеми. Туристична сфера економіки України останнім часом зазнає динамічних змін. Серед найважливіших сучасних тенденцій розвитку галузі – зростання популярності туризму як форми активного відпочинку. Однак, враховуючи все ще невисокий рівень матеріального забезпечення більшості населення України і, відповідно, мізерну частку доходів, яку у середньому витрачають щорічно громадяни нашої держави на організацію свого відпочинку, зростає роль внутрішнього туризму. Адже, як відомо, у більшості випадків внутрішній туризм є доступнішим і дешевшим за виїзний.

Водночас ключова особливість туризму в контексті забезпечення сталого розвитку полягає у його спрямованості насамперед на природні рекреаційні ресурси, які часто є вичерпними та невідновлюваними.

У той час як екологізацію загалом можна розглядати як проникнення екологічних аспектів у всі сфери суспільного життя, ми трактуємо екологізацію туристичної діяльності дещо вужче: як процес переходу туристичної сфери до моделі сталого розвитку у системі «туризм – навколишнє природне середовище».

Першочерговим завданням екологізації туристичної діяльності є вирішення екологічних проблем туризму. Виходячи із положень системного підходу, ми трактуємо екологічні проблеми туризму як особливості та напрямки протікання деструктивних процесів, пов'язаних із функціонуванням територіальних рекреаційних систем та їх взаємодією із навколишнім природним середовищем. На наш погляд, екологічні проблеми розвитку туризму найефективніше можуть бути вирішені саме на регіональному рівні, однак для розробки відповідних стратегічних пріоритетів необхідним є глобальне планування і прогнозування у сфері туризму.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методичні та прикладні аспекти екологізації туристичної діяльності перебувають у центрі уваги сучасних українських дослідників, які працюють у рамках різних наукових дисциплін, зокрема, О. Бейдика [1], О. Дмитрука [2], Н. Кудли [3], Е. Кульчицької [4], О. Мотузенко [5], М. Падуна [6] та ін. Автори низки наукових праць аналізують аспекти екотуристичного використання рекреаційно-туристичних об'єктів, роль екотуризму у збереженні біорізноманіття ландшафтів та забезпеченні сталого розвитку регіонів та інших територій, його вплив на формування здорового способу життя населення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У той же час регіональні економічні аспекти екологізації туристичної діяльності, зокрема, у контексті гарантування екологічної безпеки територій, висвітлено недостатньо. Детальнішої уваги потребує, на наш погляд, і проблема задоволення попиту населення великих міст у якісних та недорогих рекреаційно-туристичних послугах.

Мета статті полягає в обґрунтуванні теоретико-методологічних та прикладних основ екологізації туристичної діяльності у приміській зоні великого міста на прикладі м. Львів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Вирішення регіональних екологічних проблем туризму неможливе без адекватного розуміння

їх сутності. На наш погляд, ключовою для такого розуміння є дуалістична парадигма екологізації туристичної діяльності: туризм, з одного боку, зазнає впливу екологічних проблем, а з іншого – сам є їх причиною. Виходячи з цього, за станом взаємодії у системі «туризм – навколишнє природне середовище» можна виділити три стадії розвитку туристичної сфери регіону: екстенсивну, інтенсивну та конструктивну (деструктивну) [7, с. 13].

Загалом, забезпечення збалансованого розвитку будь-яких регіонів, а особливо тих, що спеціалізуються на туризмі, неможливе без розуміння суті екологізації туристичної діяльності та формування на її базі стратегії сталого розвитку й відповідної програми. Слід зауважити, що важлива роль в управлінні процесами екологізації туристичної діяльності належить регіональним органам влади та туристичним організаціям. Водночас актуальними є й подальші наукові пошуки у цьому напрямку, об'єктами яких знову ж таки мають бути територіальні рекреаційні системи локального рівня, на прикладі яких особливо помітними є прояви регіональних екологічних проблем туризму.

Впродовж останніх років проблема організації активного відпочинку засобами рекреації та туризму стала особливо актуальною для мешканців великих міст. На нашу думку, саме рекреаційне освоєння приміської зони великих міст є достатньою альтернативою значно дорожчому виїзному і міжрегіональному внутрішньому туризму. Однак раціональне використання рекреаційно-туристичних ресурсів приміської зони неможливе без детального їх аналізу і розробки практичних рекомендацій для оптимізації розвитку відповідних рекреаційних зон.

Беручи за основу класифікацію, розроблену О. Бейдиком [1, с. 42], пропонуємо виділяти три типи рекреаційно-туристичних об'єктів за походженням – природні, природно-антропогенні та антропогенні. Кожен із вищезазначених типів рекреаційно-туристичних об'єктів, у свою чергу, може поділятися на види. Зокрема, для приміської зони м. Львів характерні геоморфологічні, гідрологічні, флористичні, природно-заповідні та історико-культурні рекреаційно-туристичні об'єкти.

Приміська зона найбільш розвинена навколо великих міст, до яких належить і Львів, та містить приміські поселення, винесені за межі міста промислові об'єкти, сільськогосподарські угіддя та рекреаційні зони. Приміська зона не має чітких меж, а її локалізація найкраще пояснюється відповідно до просторової концепції гравітаційних полів, напруженість яких в ідеальному гомогенному середовищі рівномірно спадає від центру до периферії. Найбільше значення для рекреаційно-туристичної діяльності має територія, яка безпосередньо прилягає до міста і, відповідно, є найбільш доступною у транспортному відношенні. На прикладі Львова до цієї території, на нашу думку, входять рекреаційно-туристичні об'єкти, які віддалені від центру міста не більш ніж на 20 км. Саме на основі цього положення нами розроблена картографічна модель досліджуваної приміської зони (рис. 1).

Вважаємо за доцільне виділити у межах приміської зони м. Львів дві рекреаційні зони – первинну (міську) і вторинну (власне приміську) [7, с. 12]. Головними критеріями виділення таких зон є, по-перше, транспортна доступність (рекреаційно-туристичні об'єкти первинної зони доступні для міського транспорту та одноденних піших маршрутів), по-друге, ступінь рекреаційної освоєності та рівень рекреаційного навантаження.

У межах первинної рекреаційної зони Львова рекреаційно-туристичні об'єкти розміщені нерівномірно. Помітною є їх концентрація навколо приміських поселень – м. Винники (озеро, скелі, природно-заповідні об'єкти, ліс) та смт Брюховичі (озера, ліс). Саме ці території і є найпопулярнішими місцями активного відпочинку мешканців обласного центру.

Найкраще забезпеченою рекреаційно-туристичними об'єктами є південно-західна частина приміської зони. Водночас звертає на себе увагу недостатня кількість рекреаційно-туристичних об'єктів у північно-східному напрямку від міста. Аналізуючи розміщення рекреаційно-туристичних об'єктів відносно шляхів сполучення, можемо зробити висновок про вигідніше їх транспортне положення у західній частині приміської зони порівняно із східною.

Проаналізувавши територіальну структуру рекреаційно-туристичних ресурсів приміської зони м. Львів, можемо виділити п'ять особливо перспективних ядер територіальної концентрації рекреаційно-туристичних об'єктів – м. Винники, с. Наварія, с. Страдч, с. Зашків, смт Оброшине. Саме тут доцільно розбудовувати туристичну інфраструктуру та організовувати активний відпочинок жителів обласного центру.

Слід зазначити, що рекреаційно-туристичний потенціал приміської зони Львова використовується недостатньо. Тому вважаємо, що з метою оптимізації розвитку відповідної рекреаційної зони необхідно упорядкувати промислове і сільськогосподарське використання територій приміської зони, розробити мережу екотуристичних маршрутів околицями міста, обладнати місця для організованого відпочинку у лісових та лісопаркових зонах, вживати заходів щодо збереження і реставрації історико-культурних об'єктів, покращити якість шляхів сполучення, особливо у районах концентрації туристичних об'єктів.

На нашу думку, приміська зона Львова є перспективною із точки зору організації рекреаційно-туристичної діяльності і в майбутньому, у випадку врахування поданих рекомендацій та інтенсивного розвитку відповідної інфраструктури, може стати потужним рекреаційним районом.

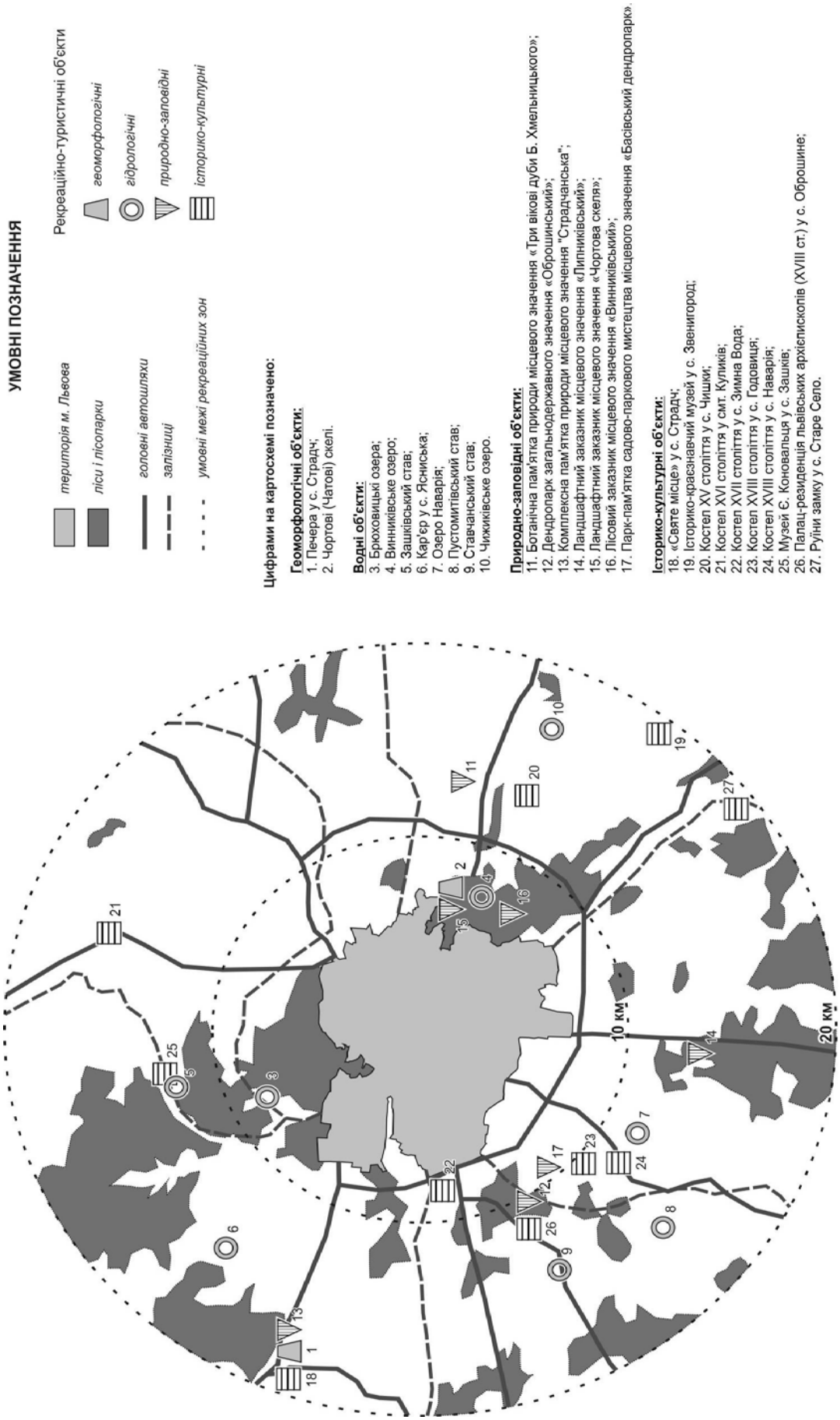


Рис. 1. Рекреаційно-туристичні об'єкти приміської зони м. Львів

Одним із ефективних шляхів екологізації туристичної діяльності у приміській зоні великого міста є розвиток екологічного туризму. Слід зауважити, що екотуризм набуває усе більшого поширення у сучасному світі. Темпи зростання популярності цього виду туристичної діяльності прямо пропорційні темпам зменшення кількості незмінених природних та традиційних культурних ландшафтів. Однак в Україні екологічний туризм перебуває все ще на початковій стадії розвитку: екотуристичні подорожі організовуються переважно на самодіяльному рівні, комерційна діяльність у цьому напрямку лише зароджується.

Проаналізувавши головні напрямки розвитку екологічного туризму у світі, а також беручи до уваги основні положення концепції сталого розвитку, можемо зробити висновок, що екотуризм – це туристська діяльність, метою якої є пізнання особливостей малозмінених природних і традиційних культурних ландшафтів за умови збереження ландшафтного різноманіття. Об'єктами сучасного екологічного туризму можуть бути також і суттєво змінені людською діяльністю території, ознайомлення з якими дозволяє реалізувати екоосвітню функцію екологічного туризму.

Одним із шляхів популяризації та інтенсифікації розвитку екотуризму у приміській зоні великого міста є розробка екотуристичних маршрутів, кількість яких все ще недостатня. Із цією метою, зокрема, за участі студентів Львівського державного університету фізичної культури, було розроблено мережу із шести екотуристичних маршрутів приміською зоною м. Львів, які об'єднують усі найважливіші рекреаційно-туристичні об'єкти території. Кожен із запропонованих маршрутів є легкодоступним та не вимагає великих матеріальних витрат і фізичних зусиль. Участь у них можуть брати туристи різного рівня підготовленості.

Висновки. На наш погляд, оптимальна стратегія управління забезпеченням сталого розвитку регіону у сфері туризму та відповідна програма заходів щодо екологізації туристичної діяльності повинні розроблятися із врахуванням низки закономірностей. Зокрема, цілком адекватними на регіональному рівні будуть заходи щодо контролю з боку місцевих органів влади над туристичним використанням місцевих природних ресурсів, сприяння розвитку екобезпечних видів туризму, таких як екотуризм, агротуризм. Більш складним завданням на регіональному рівні є розробка заходів щодо рівномірного розподілу рекреаційно-туристичного навантаження у просторовому та часовому відношенні. Однак на прикладі Карпатського туристичного регіону України можна продемонструвати, з одного боку, постійне туристичне освоєння нових територій, а з іншого – інтенсивний розвиток та диференціацію як зимових, так і літніх видів відпочинку. Така територіальна експансія туристичної діяльності не завжди піддається контролю і може набувати стихійних форм, що, безумовно, суперечить принципам екологічної безпеки та сталого розвитку.

Отже, лише оптимальне поєднання різних за характером заходів може забезпечити сталий розвиток та екологізацію туристичної діяльності на певних рекреаційних територіях. Особливо перспективні у цьому відношенні приміські зони великих міст, які загалом є поліфункціональними територіями, однак саме із точки зору розвитку рекреаційно-туристичної діяльності мають велике економічне та соціальне значення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бейдик О.О. Рекреаційно-туристські ресурси України: методологія та методика аналізу, термінологія, районування : [монографія] / О.О. Бейдик. – К., 2001. – 395 с.
2. Дмитрук О.Ю. Екологічний туризм: сучасні концепції менеджменту і маркетингу : [навч. посіб.] / О.Ю. Дмитрук. – К., 2004. – 192 с.
3. Кудла Н. Вплив екотуризму на збалансований розвиток сільських територій / Н. Кудла // Вісник Львівського університету. Серія «Міжнародні відносини». – Л., 2008. – № 24. – С. 147–153.
4. Кульчицька Е.А. Еколого-економічна класифікація рекреаційних навантажень / Е.А. Кульчицька // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – Суми, 2006. – № 7(91). – С. 143–147.
5. Мотузенко О.О. Екологічний туризм в контексті сталого розвитку території / О.О. Мотузенко // Туризм на порозі XXI сторіччя: освіта, культура, екологія : матеріали Міжнар. наук.-практ. конф. – К., 1999. – С. 189–191.
6. Падун М.М. Проблеми екологізації в туризмі / М.М. Падун [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ecologylife.ru/tyrizm-2002/problemi-ekologizatsiyi-v-turizmi.html.
7. Голод А.П. Рекреаційно-туристичні об'єкти приміської зони м. Львова: компонентна та територіальна структура / А.П. Голод // Проблеми активізації рекреаційно-оздоровчої діяльності населення : матеріали VI Всеукр. наук.-практ. конф. з міжнар. участю. – Л., 2008. – С. 11–14.

УДК 338.43:627.533.2

Караїм О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри екології та охорони навколишнього середовища
Східноєвропейського національного університету
імені Лесі Українки

ДО ПИТАННЯ РЕНАТУРАЛІЗАЦІЇ ОСУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ ЧЕРЕЗ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ

ON THE QUESTION OF RENATURALIZATION OF DRAINED LANDS THROUGH THE FORMATION OF AN ECOLOGICAL MANAGEMENT SYSTEM AT AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто методологічні аспекти формування системи екологічного менеджменту на сільськогосподарських підприємствах, що виступає перспективним напрямком вирішення еколого-економічних проблем ренатуралізації осушених сільськогосподарських земель. Процес формування СЕМ слід починати з розробки екологічної політики. Для визначення значущих екологічних аспектів діяльності у сільськогосподарському підприємстві слід скласти їх реєстр. На наступному етапі формування СЕМ розробляються екологічні цілі та завдання. Цілі СЕМ слід розділити на три групи: моніторинг, менеджмент, поліпшення. У ході функціонування СЕМ необхідно здійснювати моніторинг і проводити періодичний аудит. СЕМ слід формувати на основі включення інформаційного, інституціонального, законодавчого та економічного блоків. Розвиток СЕМ вимагає уваги і підтримки органів державної влади та управління, спеціально уповноважених органів, державних і зарубіжних експертів, ділових кіл, громадськості України, а також міжнародних організацій. Формування та розвиток СЕМ на сільськогосподарських підприємствах дозволить комплексно вирішувати еколого-економічні проблеми, та зокрема питання ренатуралізації осушених сільськогосподарських земель, які сьогодні знаходяться у незадовільному стані.

Ключові слова: ренатуралізація, осушені землі, сільськогосподарські підприємства, система екологічного менеджменту.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены методологические аспекты формирования системы экологического менеджмента (СЭМ) на сельскохозяйственных предприятиях, которая выступает перспективным направлением решения эколого-экономических проблем ренатурализации осушенных сельскохозяйственных земель. Процесс формирования СЭМ следует начинать с разработки экологической политики. Для определения значимых экологических аспектов деятельности в сельскохозяйственном предприятии следует составить их реестр. На следующем этапе формирования СЭМ разрабатываются экологические цели и задачи. Цели СЭМ следует разделить на три группы: мониторинг, менеджмент, улучшение. В ходе функционирования СЭМ необходимо осуществлять мониторинг и проводить периодический аудит. СЭМ следует формировать на основе включения информационного, институционального, законодательного и экономического блоков. Развитие СЭМ требует внимания и поддержки органов государственной власти и управления, специально уполномоченных органов, государственных и зарубежных экспертов, деловых кругов, общественности Украины, а также международных организаций. Формирование и развитие СЭМ на сельскохозяйственных предприятиях позволит комплексно решать эколого-экономические проблемы, и в частности, вопросы ренатурализации осушенных сельскохозяйственных земель, которые сегодня находятся в неудовлетворительном состоянии.

Ключевые слова: ренатурализация, осушенные земли, сельскохозяйственные предприятия, система экологического менеджмента.

ANNOTATION

The article deals with the problem of methodological aspects of the formation of ecological management system (EMS) at agricultural enterprises, which acts as a promising direction of solving ecological and economic problems renaturalization of drained agricultural lands. One should start the process of forming the EMS with the development of ecologic policy. To determine the significant ecological aspects of the agricultural enterprise the register should be made up. At the next stage of the EMS formation ecological objectives and targets are elaborated. The objectives of the EMS should be divided into three groups: the «monitoring», «management», «improvement». During the operation of the EMS it is necessary to make tre monitoring and recurrent audits. The EMS should be based on the inclusion of informational, institutional, legislative and economic blocks. The development of the EMS requires the attention and support of state and public authorities, specially authorized bodies, national and foreign experts, business cireles, the Ukrainian public and international organizations. Thus, well-organized system of ecological management among agricultural enterprises by means of formation and development of the SEM will permit to solve ecological and economic issues comprehensively including the problem of renaturalization of drained agricultural lands that are now in poor condition.

Keywords: renaturalization, drained lands, agricultural enterprises, an ecological management system.

Постановка проблеми. Особливої уваги сьогодні заслуговують проблеми, спричинені негативним впливом на сільськогосподарські земельні ресурси осушувальної меліорації. Нескоректованість меліоративних робіт з процесами сільськогосподарського виробництва не сприяли раціональному всебічному і продуктивному використанню осушених земель. Результатом цього стала зміна напрямів основних ґрунтових процесів, порушення рівневого режиму ґрунтових вод, змінилися родючість та ін. Майже 26% меліорованих сільськогосподарських земель не використовується у сільському господарстві понад 10 років. За таких умов досить актуальним стає питання ренатуралізації осушених сільськогосподарських угідь. Однак, зважаючи на те, що розвиток зворотних процесів (вторинного заболочення, підтоплення, відновлення фітоценозів) є досить складним як з організаційної, так із економічної точок зору, одним із перспективних напрямків вирішення даної проблеми є впровадження системи екологічного менеджменту на сільськогосподарських підприємствах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми осушуваних сільськогосподарських земель висвітлено у працях В.І. Артеменка, А.К. Безкровного, В.С. Брезгунова, С.Т. Вознюка, В.А. Голяна, М.М. Мостового, В.О. Оліневича, Н.І. Середи, С.Г. Скоропанова, І.Т. Слюсаря, Х.Н. Старикова, Г.І. Танфільєва, Р.С. Трускавецького, М.А. Хвесика, М.Н. Шевченка. Екологічному менеджменту присвячені дослідження Г.О. Білявського, Б.В. Буркінського, Т.П. Галушкіної, С.І. Дорогунцова, Л.Ф. Кожушко, Л.Г. Мельника, П.М. Скрипчука, С.К. Харічкова, В.Я. Шевчука, Г.В. Черевко, М.І. Яцків та ін.

Мета статті полягає в обґрунтуванні методологічних аспектів формування системи екологічного менеджменту на сільськогосподарських підприємствах як інструменту вирішення еколого-економічних проблем ренатуралізації осушених сільськогосподарських земель.

Виклад основного матеріалу дослідження. Система екологічного менеджменту (СЕМ), будучи частиною загальної системи адміністративного управління сільськогосподарським підприємством, включає в себе організаційну структуру, планування діяльності та розподіл обов'язків, процедури та ресурси для розвитку та впровадження проектів, що ведуть до досягнення, перегляду та підтримання екологічної політики. У рамках реалізації цієї програми віддається пріоритет організаційним (адміністративним) методам управління.

Формування і розвиток системи екологічного менеджменту несільськогосподарському підприємстві сприятиме не лише розвитку екологічно чистого виробництва, а й діяльності в галузі запобігання негативного впливу на навколишнє природне середовище, зокрема, слугуватиме підоймою ренатуралізації осушених земель, які знаходяться у незадовільному стані.

Нормативною основою формування і розвитку СЕМ на сільськогосподарському підприємстві є український стандарт ДСТУISO 14001 або міжнародний стандарт ISO 14001:2004. Однак існуючі стандарти містять лише загальні вимоги і рекомендації, що регламентують процес формування та впровадження СЕМ, не включаючи методичних підходів до реалізації окремих етапів, що знижує ефективність і створює труднощі практичної реалізації даного процесу.

Тому особливої уваги заслуговує методична основа окремих етапів процесу формування та розвитку СЕМ на сільськогосподарському підприємстві, що стосується: формулювання принципів екологічної політики; процедури ідентифікації екологічних аспектів і проведення внутрішнього аудиту; формулювання, структуризація і вимірювання екологічних цілей і завдань; напрямків і заходів державної підтримки екологізації виробництва та розвитку СЕМ [3].

Як вказує стандарт ДСТУ ISO 14001, процес формування СЕМ слід починати з розроблення екологічної політики (environmental policy) – спеціальний документ про наміри і принципи підприємства, який служить основою для дій, визначення екологічних цілей і завдань. Обґрунтування, прийняття та декларування сучасної екологічної політики є одним із ключових напрямів практичної діяльності сільськогосподарських підприємств в області екологічного менеджменту.

Екологічна політика, як правило, враховує масштаб, природу і екологічні впливи підприємства, а також містить заяву про прагнення до відповідності нормативам, «постійного поліпшення» (continual improvement) СЕМ і «запобігання забруднень» (pollution prevention).

Враховуючи вимоги законодавства в галузі охорони навколишнього середовища і функціональну спрямованість СЕМ, є доцільним включити у зміст екологічної політики сільськогосподарського підприємств наступні принципи:

1. *Послідовне покращання діяльності сільськогосподарського підприємства в усіх екологічних аспектах, де це є практично реальним.* Система екологічного менеджменту є гнучким інструментом, який легко перебудовується і може застосовуватися для вирішення будь-яких завдань, спираючись на екологічні аспекти. При появі результатів діяльності в галузі екологічного менеджменту принципи послідовного поліпшення будуть застосовуватися не тільки до екологічних аспектів, які можна ідентифікувати для будь-яких виробничих процесів і завдань, але й до окремих елементів системи екологічного менеджменту (політика, процедури та ін.) і до всієї системи в цілому.

2. *Зменшення негативного впливу на навколишнє середовище.* У це поняття входить не тільки звичайна діяльність, спрямована на зменшення використання хімікатів, очищення стічних вод технічних та тваринних комплексів, організоване розміщення і видалення відходів, зниження витрат енергоресурсів, дотримання технологічної дисципліни, підвищення екологічної культури сільськогосподарського підприємства, а й діяльність, спрямована на відтворення природних ресурсів, зокрема ренатуралізацію деградованих осушених земель.

3. *Дотримання встановлених екологічних норм і правил.* Крім вимог екологічного законодавства, місцевих органів влади, ISO 14001, сюди можуть бути включені різноманітні галузеві стандарти і внутрішні стандарти сільськогосподарського підприємства, міжнародні вимоги та ін.

4. *Досягнення екоефективності.* Діяльність у галузі екологічного менеджменту вже па перших етапах свого розвитку здатна приводити до суттєвих економічних ефектів за рахунок економії і заощадження сировини, матеріалів, енергетичних ресурсів, зменшення екологічних платежів і штрафних санкції та ін. [3].

На наступному етапі формування СЕМ необхідно розробити та запровадити процедури для визначення значущих впливів (як з боку діяль-

ності сільськогосподарського підприємства, так і продуктів і послуг) на навколишнє середовище, а також врахувати всі законодавчі вимоги та вимоги природи, пов'язані з його діяльністю [3].

Визначення значущих екологічних аспектів (ЕА) діяльності сільськогосподарського підприємства проводиться з метою аналізу та актуалізації екологічної політики і встановлення цільових і планових екологічних показників у процесі розробки програми екологічного менеджменту.

Для визначення значущих ЕА діяльності у сільськогосподарському підприємстві слід скласти Реєстр ЕА у розрізі служб (табл. 1), діяльність яких має негативний вплив на навколишнє середовище, та Перелік значущих ЕА по всьому сільськогосподарському підприємству (табл. 2).

Формування Реєстру ЕА складається з наступних послідовних етапів: ідентифікація видів діяльності сільськогосподарського підприємства, а також його продукції або послуг, які чинять або можуть чинити негативний вплив на навколишнє середовище; ідентифікація ЕА; оцінка значущості виявлених ЕА.

Вхідними даними для ідентифікації ЕА можуть бути результати аналізу: реєстру природоохоронних документів; нормативної документації, що регламентує вимоги до виконання технологічних процесів і різних видів робіт; вхідних матеріальних потоків (сировина, матеріали, енергоресурси що витрачаються); вихідних матеріальних потоків (готова продукція, відходи, скиди); наявної інформації про ті, що відбулися, і потенційні екологічно небезпечні ситуації.

Сумарний вплив на навколишнє середовище того чи іншого ЕА слід визначати експертним шляхом за допомогою виявлення чинника значущості ЕА ($Ч_з$), який розраховується за формулою [3]:

$$Ч_з = М_в \times І_в \times Й_в \times Т_в,$$

де $М_в$ – масштаб впливу ЕА (у балах); $І_в$ – інтенсивність (важкість) впливу ЕА (у балах): ЙВ – ймовірність впливу ЕА (у балах): $Т_в$ – тривалість впливу ЕА (у балах).

Числові значення критеріїв оцінки ($М_в$, $І_в$, $Й_в$, $Т_в$) наведені в таблиці 3.

За організацію робіт з ідентифікації ЕА та оцінки їх значущості відповідають керівники підрозділів. За результатами ідентифікації формується зведений реєстр ЕА сільськогосподарського підприємства, в якому виявлені аспекти ранжуються в порядку зменшення значень $Ч_з$.

Таблиця 1

Форма реєстру екологічних аспектів

Реєстр екологічних аспектів_____
(назва виробництва/служби)

Процес	Місце реалізації процесу	Екологічні аспекти	Вплив на навколишнє середовище	Документи, регламентуючі вимоги до ЕА	Критерії оцінки	Фактор значущості ($Ф_з$)

Таблиця 2

Перелік значущих екологічних аспектів

№ з.п.	Місце знаходження процесу	Виявлений екологічний аспект	Чинник значущості, в балах

Таблиця 3

Шкала оцінок значущості екологічних аспектів

– Критерії оцінки	– Значення критерію, в балах	
-	1. Масштаб впливу ЕА ($М_в$) в межах:	
	– місць проведення робіт;	1
	– об'єкта в цілому;	2
	– прилеглої території;	3
	– району і більше.	4
	2. Інтенсивність (важкість) впливу ЕА ($І_в$):	
	– вплив в межах допустимих, законодавчо встановлених норм;	1
	– перевищення гранично допустимих, законодавчо встановлених норм із незначними наслідками для довкілля;	2
	– перевищення гранично допустимих, законодавчо встановлених норм зі значними наслідками для довкілля.	3
	3. Ймовірність впливу ЕА ($Й_в$):	
	– випадкові рідкісні події (мала);	1
	– періодично повторювані події (середня);	2
	– часто повторювані події або постійний вплив (висока).	3
	4. Тривалість впливу ЕА ($Т_в$):	
	– протягом декількох годин;	1
	– протягом днів;	2
	– тривалий час або постійно.	3

Після чого значущі ЕА вносяться до Переліку. До значущих ЕА доцільно віднести ті,чинник значущості яких дорівнює або більший 36 [3].

У подальшому діючі Реєстр та Перелік значущих ЕА слід щорічно актуалізувати. При цьому документи знову оформляються, проходять погодження і затверджуються. Попередні версії вилучаються.

Підставою для внесення змін до Реєстру та Переліку можуть бути зміни нормативної документації та природоохоронних вимог. Зміни, внесені до Переліку, у свою чергу, є підставою для перегляду планів діяльності сільськогосподарського підприємства, змін цільових і планових екологічних показників, перегляду екологічної політики, розробки нових і перегляду діючих процедур інтегрованої системи менеджменту.

Моніторинг дотримання вимог процедури ідентифікації ЕА здійснюється в процесі внутрішнього аудиту. Результати ідентифікації аналізуються керівництвом сільськогосподарського підприємства.

На наступному етапі формування СЕМ, з урахуванням значущих екологічних впливів, законодавчих та інших вимог, у сільськогосподарському підприємстві розробляються *екологічні цілі і завдання*, засновані на екологічній політиці, визначенні для кожної функції (сфери діяльності) та рівня підприємства.

Необхідно зазначити, що найважливішою метою екологічної політики має стати прагнення до постійного зниження шкідливого впливу на навколишнє середовище і неухильне виконання природоохоронного законодавства при високій якості сільськогосподарської продукції. Головну мету, у свою чергу, доцільно поділити на підцілі (рис. 1) [3] .

Рис. 1. Основні цілі формування та розвитку СЕМ у сільськогосподарському підприємстві

Досягнення цілей екологічної політики базується на вирішенні таких завдань: застосування технологій і обладнання, спрямованих на зниження негативного впливу на навколишнє середовище; використання ресурсозберігаючих технологій; аналіз впливу змін виробничих процесів на споживання природних ресурсів; аналіз впливу взаємодії сільськогосподарського підприємства з навколишнім середовищем на сьогоднішній і перспективний економічний стан даного суб'єкта; постійний контроль обсягів і складу природних ресурсів, що споживаються, і результатів виробничих процесів, що впливають на навколишнє середовище; підвищення ефективності контролю дотримання вимог екологічної безпеки та екологічного моніторингу, на основі впровадження методів технічної діагностики; прогнозування і запобігання екологічно небезпечних ситуацій, зменшення негативних впливів, пов'язаних з такими ситуаціями; відкритість інформації з екологічних питань, пов'язаної з діяльністю сільськогосподарського підприємства; систематичне навчання персоналу та його стимулювання до виробничої діяльності, що дозволяє мінімізувати шкідливий вплив на навколишнє середовище.

Цілі і завдання СЕМ слід розробляти на основі аналізу законодавчих та інших вимог, ідентифікованих екологічних аспектів і взаємодій, ризиків і небезпек сільськогосподарського підприємства, технологічних можливостей, фінансових, виробничих, комерційних вимог і думок зацікавлених сторін.

Враховуючи, що процеси поліпшення не можуть протікати у всіх напрямках діяльності сільськогосподарського підприємства одночасно, доцільно цілі СЕМ розділити на три групи: моніторинг, менеджмент, покращення.

У групу «моніторинг» включаються цілі, направлені на потенційне поліпшення значущих аспектів діяльності сільськогосподарського підприємства при обмеженні фінансових, технологічних та інших ресурсів. Такі цілі направлені на дослідження конкретних проблем.

У групу «менеджмент» включають цілі, за якими вже здійснюється успішне управління. Такі цілі гарантують, що всі кошти, що стосуються даних аспектів діяльності, систематично застосовуються.

У групу«покращення» включають цілі, спрямовані на поліпшення управління певними аспектами діяльності. Такі цілі необхідні для показу безперервного поліпшення [3].

Необхідно зазначити, що критерієм виконання екологічних цілей слід вважати ступінь їх досягнення, який може мати три рівні. Екологічна ціль вважається до запланованого терміну:

– виконаною повністю (стосується групи цілей «покращення»), якщо виконані всі завдання що відносяться до даної цілі;

– виконаною на х% (стосується групи цілей «покращення»), якщо хоча б одне із завдань, що відносяться до даної цілі, не виконане;

– такою, що виконується (стосується груп цілей «менеджмент» і «моніторинг»), якщо протягом запланованого терміну її завдання виконуються.

Потрібно наголосити, що оцінку виконання цілей і завдань при аналізі СЕМ з боку вищого керівництва з подальшим їх коригуванням необхідно проводити щорічно.

Ефективність функціонування системи екологічного менеджменту багато в чому залежить від обліку матеріалопотоків сільськогосподарського підприємства [4].

Таблиця 4

Завдання різних ланок управління в СЕМ підприємства

Ланки управління	Завдання менеджменту
Вища	1. Інтеграція проблем охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування із загальновиробничими проблемами. 2. Формування екологічної політики сільськогосподарського підприємства. 3. Визначення екологічних цілей і завдань для різних ланок управління. 4. Планування основних напрямків природоохоронної діяльності сільськогосподарського підприємства. 5. Координація та стимулювання природоохоронної діяльності сільськогосподарського підприємства. 6. Забезпечення природоохоронних проектів матеріальними, трудовими і фінансовими ресурсами. 7. Комплексна оцінка стану природоохоронної діяльності сільськогосподарського підприємства та ін.
Середня	1. Здійснення екоаудиторських перевірок. 2. Розробка організаційно-технічних та інвестиційних рекомендацій щодо вдосконалення природоохоронної діяльності сільськогосподарського підприємства. 3. Детальна розробка та координація конкретних проектів у галузі охорони навколишнього середовища та раціонального природокористування. 4. Представництво підприємства з екологічних питань при взаємодії з контролюючими органами та громадськістю та ін.
Нижча	1. Реалізація екологічних проектів. 2. Здійснення контролю роботи обладнання, що представляє загрозу для навколишнього середовища. 3. Робота з персоналом. 4. Розробка пропозицій щодо вдосконалення технологічних процесів і продукції відносно екологічних аспектів та ін.

Чіткий розподіл поставлених завдань між рівнями управління, в рамках яких розмежовуються повноваження і відповідальність посадових осіб, сприятиме їх ефективному досягненню (табл. 4).

У ході розвитку СЕМ необхідно розробити екологічну програму, програму з навчання персоналу та підготовки до нестандартних ситуацій, а також виділити достатню кількість людських, технологічних і фінансових ресурсів.

Інструментальний апарат СЕМ, базуючись на екологічній політиці і поставлених цілях, може включати наступні основні засоби та форми екологічно орієнтованого управління: ефективний менеджмент природних ресурсів що споживаються у рамках тривалого розвитку; екологічний аудит як важливий засіб та інструмент забезпечення відповідності екологічним стандартам та екологічній безпеці; акцент на відповідність продукції екологічним нормам і вимогам; впровадження екологічних підходів в маркетингових дослідженнях; врахування екологічних аспектів при розробці виробничих процесів; управління відходами виробництва через ре циклізацію та впровадження біотехнологій; раціональний розподіл екологічної відповідальності при прийнятті управлінських рішень та ін.

Використовувані методи, направлені на попередження негативного впливу на навколишнє середовище, можна об'єднати в чотири основні категорії: раціональне господарювання, заміна матеріалів, модернізація виробництва, раціональне споживання ресурсів.

У сільськогосподарському підприємстві в ході функціонування СЕМ необхідно здійснювати моніторинг, або вимірювання, основних параметрів тієї діяльності, яка може істотно впливати на навколишнє середовище. У міру розвитку СЕМ слід проводити періодичний аудит СЕМ, результати якого необхідно аналізувати з точки зору адекватності та ефективності СЕМ, керуючись прагненням до постійного поліпшення.

Враховуючи, що результати аудиту будуть основою майбутніх планів вдосконалення СЕМ, вагоме місце в методології слід приділити процедурі проведення внутрішнього аудиту [3].

Внутрішній аудит проводиться з метою встановлення відповідності СЕМ вимогам зовнішніх і внутрішніх стандартів та оцінки її результативності. У програму проведення аудиту доцільно включити мету аудиту, область його застосування, критерії аудиту, підрозділи, що перевіряються (посадові особи), які беруть участь у реалізації вимог до процесу, період проведення конкретних аудитів за місяцями і номер звіту про результати внутрішнього аудиту (табл. 5).

У цілому процес формування і розвитку СЕМ в організації буде відповідати алгоритму, представленому на рис. 2.

Рис. 2. Алгоритм формування та розвитку СЕМ у сільськогосподарському підприємстві

Розвиток екологічного менеджменту та аудиту як інструментів економічного росту, що відповідає цілям сталого розвитку, вимагає уваги і підтримки органів державної влади та управління, спеціально уповноважених органів, державних і зарубіжних експертів, ділових кіл, громадськості України, а також міжнародних організацій.

Державне регулювання діяльності сільськогосподарських підприємств в екологічній сфері вбачає вплив на суб'єкти господарювання з боку органів управління (державного, регіонального та місцевого рівнів) з метою зменшення їх негативного впливу на навколишнє природне середовище на основі комплексного використання механізмів центра-

Таблиця 5

Форма програми внутрішнього аудиту

№ аудиту	Мета	Процес	Критерії аудиту	Підрозділи, посадові особи, що перевіряються	Місяці	№ звіту
			ДСТУ ISO 14001			

лізованого планування, стимулюючого регулювання і ринкового саморегулювання. У зв'язку з цим систему державної підтримки екологізації сільськогосподарських підприємств та розвитку СЕМ слід формувати на основі включення інформаційного, інституціонального, законодавчого та економічного блоків, кожен з яких включає ряд цільових заходів (рис. 3) [3].

Висновки. Чітко організована система управління якістю довкілля серед сільськогосподарських підприємств шляхом формування та розвитку системи екологічного менеджмен-

Рис. 3. Система державної підтримки екологізації сільськогосподарських підприємств, формування і розвитку СЕМ

ту дасть можливість комплексно вирішувати еколого-економічні проблеми, серед яких ренатуралізація осушених сільськогосподарських земель, які сьогодні знаходяться у незадовільному стані, що, в свою чергу, сприятиме забезпеченню екологічної безпеки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Зузук Ф.В. Осушені землі Волинської області та їх охорона : [монографія] / Ф.В. Зузук, Л.К. Колошко, З.К. Карпюк. – Луцьк : Волин.нац. ун-т ім. Лесі Українки, 2012. – 294 с.
2. Трускавецький Р.С. Еволюція гідроморфних ґрунтів під дією антропогенних факторів / Р.С. Трускавецький // Ґрунти Волинської області. – Луцьк : Вежа, 1999. – С. 122–128.
3. Ферару Г.С. Методологические аспекты формирования системы екологического менеджмента на предприятии / Г.С. Ферару // Экономика природопользования. – М., 2009. – № 1. – С. 25–37.
4. Фритцше К. Руководство по экологическому менеджменту для предприятий Восточной Европы / К. Фритцше, Х.-П. Баркентин, Н. Атапина. –СПб. : Новая типография. – 2003. – С. 49.

УДК 338.43:504.064,3

Ковалевська І.М.
кандидат економічних наук,
асистент кафедри екологічної безпеки
та економіки природокористування
Житомирського національного агроекологічного університету

ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ

ASSESSMENT OF ECOLOGICAL SECURITY OF ENVIRONMENT IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто суть, класифікація і методи оцінки екологічної безпеки довкілля, а також стан екологічної небезпеки в різних регіонах України і вірогідність негативних наслідків впливу різних небезпек на навколишнє природне середовище на основі графічного методу дослідження.

Ключові слова: екологічна безпека, екологічна небезпека, оцінка стану екологічної безпеки, система екологічних показників, процеси геоекологічної небезпеки.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены суть, классификация и методы оценки экологической безопасности окружающей среды, а также состояние экологической опасности в разных регионах Украины и вероятность отрицательных последствий влияния разных опасностей на окружающую природную среду на основе графического метода исследований.

Ключевые слова: экологическая безопасность, экологическая опасность, оценка состояния экологической безопасности, система экологических показателей, процессы геоэкологической опасности.

ANNOTATION

The article is aiming at the study of environmental hazards in different regions of Ukraine. It's main objective is to identify the set of adverse factors affecting the state of danger and compose a necessary starting material for the prediction of possible negative consequences, their nature and extent.

Keywords: ecological security, environmental hazards, assessment of ecological security negative consequences, system of environmental indicators, processes of geo-ecological dangers.

Постановка проблеми. Останнім часом рівень техногенного навантаження на довкілля у більшості регіонів України значно перевищує гранично допустимі рівні. Усі промислові підприємства представляють потенційну небезпеку для персоналу, населення та навколишнього середовища.

Вірогідність негативних наслідків впливу цих небезпек на навколишнє природне середовище, які призводять до його незворотної деградації, називають (згідно з ДСТУ 2156-93) екологічним ризиком.

Основою вирішення екологічних проблем є забезпечення балансу економічних, соціальних та екологічних інтересів при плануванні господарської діяльності. Тому оцінка і визначення ступеня ризику екологічної безпеки є першочерговим завданням.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Поняття «безпека» увійшло в лексикон сучасних міжнародних відносин після публікації Програмою розвитку ООН (ПРООН, UNDP) у 1993 р. «Доповіді про людський розвиток». Ідея використовувати поняття «безпека» скоріше щодо людей, ніж держав і націй, була на той час новою і суперечливою.

Переважна більшість дослідників безпеку розуміє як гарантування усім громадянам держави належних умов для їхньої самореалізації, захисту життя, свободи, власності від зазіхань з боку будь-якої людини, організації, суспільства чи держави. Саме тому безпека є однією із найважливіших потреб поряд із потребою людини в їжі, одязі, помешканні тощо. Це означає, що потреба в безпеці, а отже і саме це поняття як категорія виникла з появою людини на Землі, тобто забезпечення безпеки є головною передумовою прогресивного розвитку та розбудови державності.

Американський політолог А. Уолферс, який свого часу першим запропонував наукове визначення безпеки, вважав, що «…безпека в об'єктивному плані передбачає відсутність загроз набутим цінностям, у суб'єктивному – відсутність страху стосовно того, що цим цінностям буде заподіяна шкода», тобто що вони не зазнають руйнації [1, с. 19].

На багатогранність «феномену безпеки» вказують і українські вчені Б.М. Данилишин, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук, В.В. Ковтун, [2; 3], С.І. Дорогунцов, О.М. Ральчук, А.М. Федорищева [4], Г.П. Ситник [5], Н.І. Чухрай [6]. Зокрема, Ю.М. Крамаренко вважає, що безпека – це стан діяльності, за якого (з певною ймовірністю винятків) проявляється небезпека [8]. На думку В.А. Ліпкана, безпека характеризує конкретний стан захищеності будь-якої держави та її спроможність протистояти змінам умов функціонування як таким, що мають як передбачуваний, так і спонтанний характер. Безпека – це гарантована конституційними, законодавчими і практичними заходами захищеність життєво важливих інтересів об'єкта від зовнішніх і внутрішніх загроз [9, с. 6].

У більшості випадків поняття «безпека» розглядають у широкому науковому сенсі, розуміючи під безпекою захищеність природно-фізіологічних, соціально-економічних, ідеально-духовних і ситуативних потреб у ресурсах, технологіях, інформації та моральних ідеалах, необхідних для життєдіяльності й розвитку населення.

Мета, об'єкти і завдання дослідження. Основною метою статті є дослідження стану еколо-

гічної небезпеки в різних регіонах України. Об'єкт дослідження – методологічні аспекти оцінки екологічної безпеки довкілля. Основне завдання полягає у виявленні комплексу несприятливих факторів, що впливають на стан небезпеки і складають необхідний вихідний матеріал для прогнозування можливих негативних наслідків, їхнього характеру і масштабів.

Методика і результати досліджень. Окреме значення для вивчення феномену безпеки має класифікація безпеки. Передусім правомірно розрізняти форми (системи) безпеки щодо сил і процесів природного, соціального й технічного характеру. Їх можна визначити як системи геобіофізичної, соціальної та технічної безпеки (рис. 1).

Класифікацію безпеки можна визначати порізному: за об'єктом безпеки (людина, сім'я, народ, нація, суспільство, держава, людство); за предметом безпеки (біологія, хімія, радіація, екологія, техносфера); за проблемною (ситуаційною) ознакою (безпека демографічна, генетична, духовна, моральна); за функціональною ознакою (соціальна, економічна, політична безпека).

Безпека є своєрідною характеристикою та необхідною передумовою життєдіяльності, прогресивного розвитку та життєздатності об'єктів реального світу. Методологія її оцінки ґрунтується на положеннях про суть природно-антропогенного забруднення середовища, стандартні вимоги до якості об'єктів середовища, нормативи допустимих забруднень.

Оцінка стану екологічної безпеки довкілля являє собою кількісну міру параметрів небезпек забруднення навколишнього середовища, загроз і ризиків як природного характеру, так і стану техногенної безпеки. Ця оцінка здійснюється за системою методів і способів вимірювання параметрів навколишнього середовища. Для цієї мети необхідно знати фактори формування стану небезпеки та систему показників, що характеризує всі природно-екологічні явища і процеси геоекологічної небезпеки, природно-екологічних умов, екологічного стану.

Система екологічних природно-техногенних показників складається із показників, що характеризують всі явища і процеси геоекологічної небезпеки, природно-екологічних умов, екологічного стану довкілля. Вихідна первинна інформація для оцінки екологічної безпеки довкілля представлена системою із чотирьох груп показників: природно-кліматичних, техногенно-екологічних, соціально-економічних та результативних [9; 10; 11].

Результати дослідження. Протягом 2013 року в Україні зареєстровано 143 надзвичайні ситуації, що відповідно до Національного класифікатора «Класифікатор надзвичайних ситуацій» ДК 019:2010 розподілилися на три групи: техногенного характеру – 75, природного характеру – 56, соціального характеру – 12. Порівняно з 2012 роком загальна кількість надзвичайних ситуацій (далі НС) зменшилася на 32,5%, зареєстровано зменшення кількості загиблих і постраждалих у НС на 15,9% і 0,8% відповідно (табл. 1).

Однак негативним фактором є збільшення на 41% обсягів прямих матеріальних збитків, завданих НС. За видами НС переважали пожежі (вибухи) та медико-біологічні НС (у т.ч. внаслідок інфекційних захворювань та отруєнь людей). Зменшення кількості НС природного характеру сталося за рахунок суттєвого зменшення частки метеорологічних НС (на 46%) та

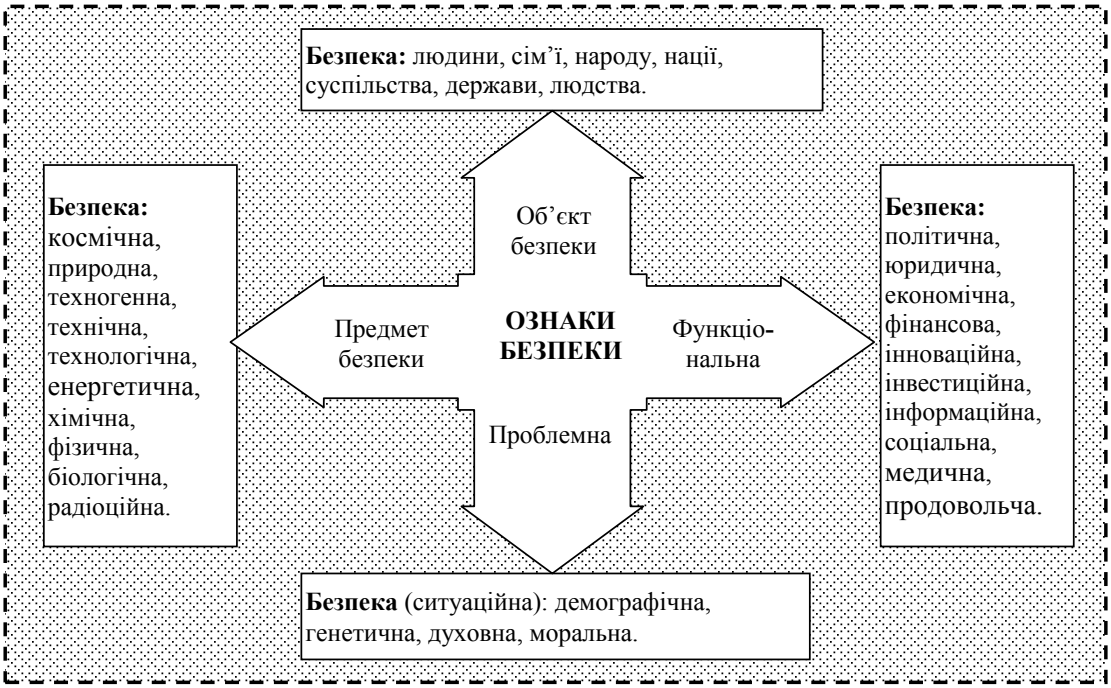


Рис. 1. Схема класифікації безпеки

Таблиця 1

Характеристика НС, що виникли протягом 2012 та 2013 рр.

Дані про надзвичайні ситуації	2012 р.	2013 р.	% зменшення (-), збільшення (+)
Загальна кількість НС	212	143	32,5
у тому числі:			
техногенного характеру	120	75	-37,5
природного характеру	74	56	-24,3
соціального характеру	18	12	-33,3
у тому числі за рівнями:			
державного рівня	1	1	0,0
регіонального рівня	13	11	-15,4
місцевого рівня	83	58	-30,1
об'єктового рівня	115	73	-36,5
наслідки:			
Загинуло людей внаслідок НС	301	253	-15,9
Постраждало людей внаслідок НС	861	854	-0,8
Матеріальні збитки від НС, млн грн	249,8	352,3	+41,0

НС, внаслідок пожеж у природних екосистемах (на 87%). Більшість НС соціального характеру сталися внаслідок нещасних випадків з людьми, з них 8 НС були спричинені грубим нехтуванням правилами безпеки на водних об'єктах та 3 НС – недотриманням вимог техніки безпеки під час виконання трудових обов'язків.

Динаміка кількості НС та тенденції їх змін зображено на рисунку 2.

Рис. 2. Динаміка кількості НС, що виникали протягом 2004–2013 рр.

На рисунку 2 відображено тенденції суттєвого зниження загальної кількості НС (з 286 до 143) та кількості постраждалих (з 2330 до 854) і загиблих (з 412 до 253) осіб. У регіональному розрізі найбільшу кількість НС у 2013 році зафіксовано у Донецькій (20), Львівській (14), Луганській (11), Одеській (10), Волинській (8), Харківській (8), Закарпатській (7), Миколаївській (7) областях та м. Києві (7). У Сумській області виникло 6 НС, у Полтавській – 5 НС.

Додаткову узагальнену інформацію про накопичену кількість виникнення надзвичайних ситуацій у регіонах за 17 років надано на рисунку 3.

За даними рисунка 3 простежується характер динамічних змін кількості виникнення надзвичайних ситуацій у кожній природно-економічній зоні: найменш небезпечними є регіони перших двох зон, які мають невелику та стабільну амплітуду коливання (50-100 випадків

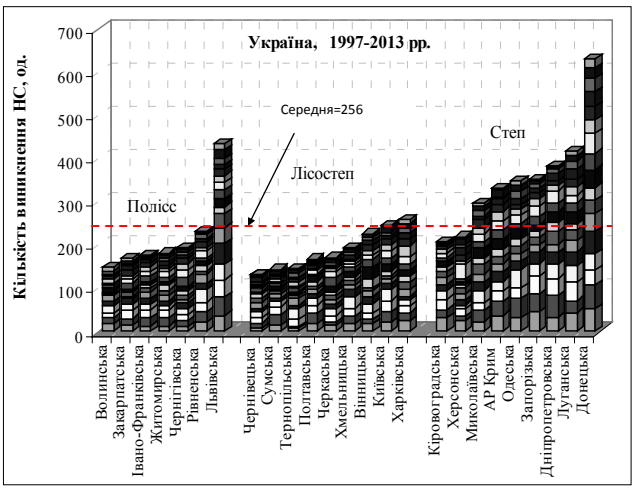


Рис. 3. Загальна кількість виникнення НС

НС) та рівень кількості виникнення НС нижчий за середній багаторічний по державі (окрім Львівської області).

Дуже небезпечними є регіони третьої групи з високою амплітудою коливання (400 випадків НС) та непередбачуваністю виникнення різних видів загроз і катастроф техногенного характеру. З дев'яти областей степової зони лише дві (Кіровоградська і Херсонська) мають нижчу за середнє державну кількість випадків виникнення НС. Багаторічні дослідження надзвичайних ситуацій в Україні представлені на рисунку 4.

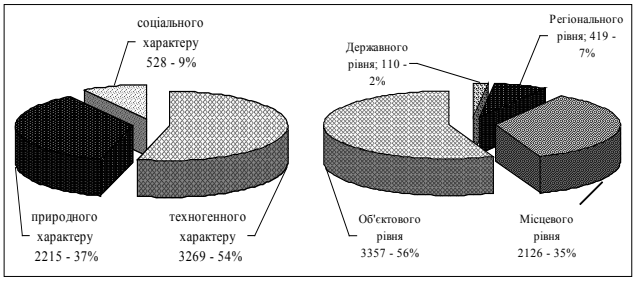


Рис. 4. Склад та структура НС в Україні, 1997–2013 рр.

Дані рисунка 4 дають наочне відображення про високий техногенний (54%) і природний

(37%) характер НС (ліва діаграма) та те, що ці НС були в основному об'єктового (56%) та місцевого (35%) рівнів (права діаграма). Зменшення показників загальної кількості НС та їх складових свідчить про тенденції до зменшення рівня техногенної та природної небезпеки.

Але, враховуючи збереження рівня наслідків від НС, необхідно зазначити, що рівень ризиків виникнення НС природного і техногенного характеру та ризиків збитків від них залишаються практично незмінними та досить високими для більшості регіонів України.

Різний характер та інтенсивність виникненням надзвичайних ситуацій у часі тісно пов'язане зі змінами показників, що характеризують соціальні та економічні наслідки. Так, кількість загиблих людей майже не змінювалася, а кількість постраждалих з року в рік суттєво понижувалася, матеріальні збитки мали циклічний хаотичний характер змін, без наявності будь якої загальної тенденції (рис. 5).

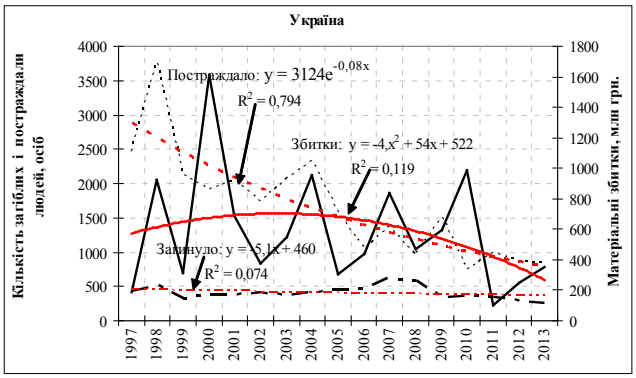


Рис. 5. Динаміка наслідків виникнення надзвичайних ситуацій

Побудова тренду змін у часі різних видів НС поглиблює уявлення про динаміку, тенденції та закономірності розвитку надзвичайних ситуацій за довгий період часу (рис. 6).

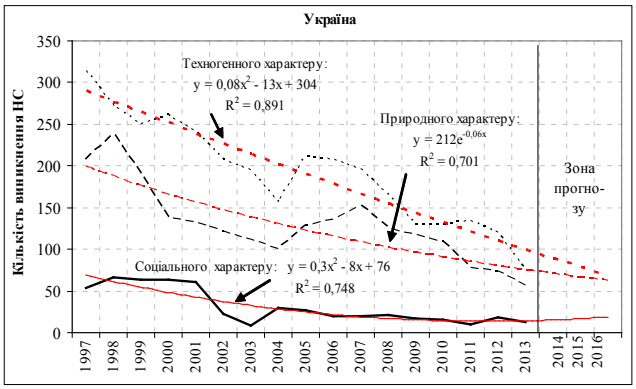


Рис. 6. Трендові рівняння для прогнозування майбутніх рівнів НС

Побудовані функції ліній трендів дають можливість прогнозувати рівні НС на перспективу. Якщо провести екстраполяцію цих ліній трендів (як показано на рис. 6), то можливо, без додаткових розрахунків, візуально визначити майбутні рівні різних видів НС.

Використання системи кількісних показників дало можливість проведення порівняльної оцінки небезпеки регіонів й уточнення на цій основі районування території України за ступенем ризику для життєдіяльності.

Так, згідно з розрахунками (за статистичними даними 1997–2013 рр.), найвищий інтегральний показник небезпеки існує в АР Крим, Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській та Херсонській областях. При цьому, в структурі небезпек Дніпропетровської, Донецької, Запорізької та Луганської областей переважає техногенна складова, а Закарпатської, Івано-Франківської, Львівської, Миколаївської, Одеської, Херсонської областей та А.Р. Крим – природні чинники.

Порівняльні оцінки ризику різних регіонів України суттєво різняться, що зумовлено як розвитком їхнього промислового комплексу, природно-ресурсним потенціалом, так й екологічною ситуацією. Тому оптимальна система управління природно-техногенною безпекою кожного з них має бути різною, що вимагає передусім вирішення питань щодо розмірів цільового фінансування заходів зі зниження ризиків і пом'якшення наслідків НС.

Висновки.

1. Для успішної боротьби з екологічною небезпекою довкілля потрібна цілеспрямована державна політика та створення основного інструменту її реалізації – системи з протидії небезпекам, загрозам і надзвичайним ситуаціям.

2. Оцінка й визначення стану екологічної безпеки довкілля, діагностування і виявлення основних загроз небезпек і ризиків, а також оцінювання впливу цих загроз на стан соціально-економічної системи є однією із основних функцій держави.

3. Головними характеристиками стану небезпеки виступають: загальна кількість НС, у тому числі природного, техногенного і соціального характеру; кількість НС державного, регіонального, місцевого й об'єктового рівнів; наслідки виникнення НС – кількість загиблих і постраждалих людей, матеріальні збитки.

4. Основними джерелами загроз і небезпек є три глобальні джерела всіх імовірних небезпек: природа, людське суспільство і створена ним «друга природа» – світ техніки и технології.

5. Порівняльна оцінка небезпеки регіонів свідчить, що, за даними 1997–2013 років, найвищий інтегральний показник небезпеки існує в АР Крим, Дніпропетровській, Донецькій, Закарпатській, Запорізькій, Івано-Франківській, Луганській, Львівській, Миколаївській, Одеській та Херсонській областях.

6. Протягом останніх 17 років спостерігається стійка тенденція до зменшення загальної кількості НС як за видами так і рівнями. Але це зниження було нерівномірним: у 4,2 рази знизилася кількість НС техногенного і у 3,7 рази –

природного характеру. При цьому кількість НС об'єктового рівня понизилася у 4,7 рази, а місцевого – у 3,1 рази.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ситник Г.П. Державне управління національною безпекою України : [монографія] / Г.П. Ситник // Національна академія держ. управління при Президентові України. – К. : Видавництво НАДУ, 2004. – 407 с.
2. Безпека регіонів України і стратегія її гарантування : [у 2 т.] / Під ред. Б.М. Данилишина ; НАН України. – К. : Наук, думка, 2008. – (Проект «Наукова книга»). Т. 1 : Природно-техногенна (екологічна) безпека / [Б.М. Данилишин, А.В. Степаненко, О.М. Ральчук та ін.]. – 2008. – 391 с.
3. Данилишин Б.М. Наукові основи прогнозування природно-техногенної (екологічної) безпеки : [монографія] / Б.М. Данилишин, В.В. Ковтун, А.В. Степаненко. – К. : Лекс Дім, 2004. – 552 с.
4. Дорогунцов С.І. Безпека розвитку і безпека стабільності – відповідь на виклики глобалізації / С.І. Дорогунцов, О.М. Ральчук, А.М. Федорищева // Рада по вивченню продуктивних сил України НАН України. – К. : Товариство «Знання» України, 2004. – 39 с.
5. Ситник Г.П. Державне управління національною безпекою України : [монографія] / Г.П. Ситник // Національна академія держ. управління при Президентові України. – К. : Видавництво НАДУ, 2004. – 407 с.
6. Чухрай Н.І. Проблеми забезпечення науково-технологічної безпеки України в умовах глобафзації та євроінтеграції / Н.І. Чухрай // Социально-экономическое развитие Украины и ее регионов: проблемы науки и практики. – Харків, 2010. – 344 с.
7. Крамаренко Ю.М. Економічна безпека : навчальний посібник для студ. вищ. навч. закл. / Ю.М. Крамаренко, Є.О. Курта, О.В. Сировой // Запоріз. нац. техн. ун-т. – Запоріжжя : ЛІПС, 2010. – 220 с.
8. Ліпкан В.А. Теорія національної безпеки : підручник / В.А. Ліпкан // МОН України. – К. : КНТ, 2009. – 631 с.
9. Довкілля України у 2013 році / Державна служба статистики України. – К. : Держстат України, 2014. – С. 6.
10. Національна доповідь про стан техногенної та природної безпеки в Україні у 2013 році [Електронний ресурс] / Міністерство надзвичайних ситуацій України. – Режим доступу : http://www.mns.gov.ua/content/nasdopov 2010.html.
11. Стан довкілля в Україні: інформаційно-аналітичний огляд / Міністерство екології та природних ресурсів України. – К., 2013. – 37 с.

УДК 631.147:338.24:338.439.6

Мельник І.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки підприємств
Миколаївського національного аграрного університету

Кучина М.С.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ

STATE REGULATION OF AGRICULTURAL PRODUCTS MARKET ORGANIC IN UKRAINE AND WORLD

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто та проаналізовано державне регулювання розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні та світі. Досліджено систему стандартів та управління органічного виробництва. Визначено обсяги органічного виробництва в Україні та світі. Встановлено чинники, що стримують розвиток ринку органічної продукції.

Ключові слова: органічна продукція, стандарти, сертифікація, виробництво, ринок.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрено и проанализировано государственное регулирование развития рынка органической сельскохозяйственной продукции в Украине и мире. Исследована система стандартов и управления органического производства. Определены объемы органического производства в Украине и мире. Установлены факторы, сдерживающие развитие рынка органической продукции.

Ключевые слова: органическая продукция, стандарты, сертификация, производство, рынок.

ANNOTATION

The paper reviewed and analyzed the state regulation of the market of organic agricultural products in Ukraine and the world. The system and management standards of organic production. Defined amounts of organic production in Ukraine and the world. Established the factors that hinder the development of the market for organic products.

Keywords: organic products, standards, certification, manufacture, market.

Постановка проблеми. На сучасному глобальному ринку сільськогосподарської продукції та продовольства попит значним чином диференційований: від невибагливого до якісних параметрів продуктів харчування у країнах з низькою платоспроможністю попиту до встановлення жорстких вимог до процесу виробництва продукції та її якості у країнах з лідируючими економіками та попитом із високою платоспроможністю населення. Підвищення вимог до якості сільськогосподарської продукції виникло у відповідь на посилення процесів урбанізації та забруднення довкілля, зростання застосування синтетичних агрохімікатів у її виробництві, зростання екологічної свідомості населення.

У свою чергу, це обумовило бажання споживачів, прихильних до ведення здорового способу життя та достатньо фінансово забезпечених, отримувати якісну, безпечну та корисну продукцію, шкода довкіллю від виробництва якої мінімізована. Ринок забезпечив появу сертифікованого процесу виробництва, в якому заборонено використовувати хімічно синтезовані добрива та засоби захисту рослин, гормони та антибіотики, генетично модифіковані організми, синтетичні ароматизатори, консерванти, барвники тощо, а також відповідним чином маркованої продукції – органічної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Серед найбільш відомих досліджень, присвячених стану та розвитку ринку органічної продукції в Україні, слід виділити праці таких вітчизняних вчених, як Артиш В.І., Вовк В., Дудар В., Дубодєлова А.В., Лилик І.В., Майовець Є.Й., Олефіренко О.М., Пономарев Ф.С., Піндус В.В., Соколенко С.И., Саблук П.Т., Стоволос Н.Б., та ін. Отже, екологічне виробництво продуктів харчування є популярною та прибутковою діяльністю, прихильниками якої з кожним роком стає більше країн та господарників.

Мета статті полягає в аналізі державного регулювання розвитку ринку органічної сільськогосподарської продукції в Україні та світі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Все більшої популярності у світі і, зокрема, в Україні, набирає продукція органічного походження. Причиною цього є зростаюча різниця між якістю та рівнем безпеки продуктів, що виробляються сьогодні, і сертифікованими органічними продуктами.

Специфікою органічного виробництва сільськогосподарської продукції є економічні, екологічні та соціальні ефекти від здійснення цього виду діяльності, які полягають у наступному:

– економічний – зумовлений готовністю споживачів сплачувати більшу ціну за продукцію органічного виробництва, зниженням вартості матеріальних ресурсів (агрохімікатів та паливно-мастильних матеріалів) від 30 до 97% [2]. Водночас цей напрям потребує значних інвестицій у виробництво, також зростає собівартість продукції через зниження урожайності у період конверсії та у випадку невисокого рівня родючості ґрунтів, природної продуктивності тварин і насіння;

– соціальний – зумовлений значним обсягом ручної праці, що уможливлює органічне виробництво для дрібних сільськогосподарських виробників з власною працею. Приміром, у Франції, де 4,5% ферм та 3,6% сільськогосподарських земель є органічними, в органічних фермах зайнято 2,4 найманих середньорічних працівника, тоді як у традиційних – 1,5 [3];

– екологічний – зумовлений поступовим відновленням якості земельних ресурсів, залучених до процесу виробництва, через дотримання сівозмін, застосування зелених добрив та методів біологічної боротьби зі шкідниками, технологій обробітку ґрунту, спрямованих на мінімальне втручання, зниження ущільнення ґрунтів, а також зниженням забруднення водойм і атмосферного повітря через обмеження застосування синтетичних агрохімікатів, збереження локального біорізноманіття через заборону застосовувати генетично модифіковані організми.

Характерною особливістю органічного сільськогосподарського виробництва є наявність суворо регламентованих умов та правил процесу виробництва, відповідність яким визначається результатом сертифікації виробництва (може тривати до двох років) та періодичного інспектування (контроль виробництва, переробки та обігу органічної продукції). За умов дотримання стандартів органічного виробництва продукція отримує право позиціонуватись на ринку під маркою «органічна» [1]. Згідно із Законом України № 191-VIII «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини», органічна продукція – продукція, отримана в результаті сертифікованого виробництва відповідно до вимог цього Закону, а виробництво органічної продукції (сировини) – виробнича діяльність фізичних або юридичних осіб (у тому числі з вирощування та переробки), де під час такого виробництва виключається застосування хімічних добрив, пестицидів, генетично модифікованих організмів, консервантів тощо, та на всіх етапах виробництва (вирощування, переробки) застосовуються методи, принципи та правила, визначені цим Законом, для отримання натуральної (екологічно чистої) продукції, а також збереження та відновлення природних ресурсів.

На сьогодні на законодавчому рівні єдине поняття органічного виробництва не визначене, не розроблено національні стандарти щодо органічного виробництва та органічної продукції. Тому органічна продукція вітчизняного виробництва, представлена на ринку, сертифікується за визнаними на міжнародному ринку стандартами.

Система управління органічним виробництвом має дворівневий характер – акредитації органу із сертифікації процесу виробництва (національної або в Міжнародній федерації органічного сільськогосподарського руху – International Federation of Organic Agricultural Movements, IFOAM) та сертифікації ним безпосередньо виробництва та надання права маркування продукції як «органічна».

Залежно від суб'єктів, що виконують функції акредитації уповноважених органів сертифікації, а також безпосередньо функцію сертифікації та інспектування органічного виробництва, система управління органічним виробництвом може здійснюватися за наступними моделями: державна (акредитація і сертифікація здійснюються державними інституціями), приватна (наприклад, акредитація сертифікаційних органів в IFOAM та сертифікація приватними підприємницькими суб'єктами), державно-приватна (найпоширеніша, за якої акредитація приватних структур, що надають послуги із сертифікації, здійснюється державними установами).

Сертифікуючий орган будь-якої країни має право розробляти власні стандарти органічного виробництва відповідно до стандартів вищого рівня, складаючи тим самим вертикальну субординовану систему стандартів органічного виробництва [5], яка включає:

– базові стандарти органічного виробництва, на основі яких, як правило, розробляються національні та приватні стандарти, що визначаються Міжнародною федерацією органічного сільськогосподарського руху. У 2010 р. IFOAM створив систему COROS (Common Objectives and Requirements Of Organic Standards) – загальні цілі та вимоги до органічних стандартів та розробив загальну для групи стандартів COROS глобальну марку органічної продукції [6];

– наднаціональні, наприклад, спільний Стандарт Продовольчої та сільськогосподарської організації (Food and Agriculture Organization of the United Nations, FAO) ООН та Всесвітньої організації охорони здоров'я (World Health Organization, WHO) ООН – Кодекс аліментаріус, а також Розпорядження Ради ЄС № 834/2007 від 28.06.2007 р. з органічного виробництва, маркування органічних продуктів;

– національні, наприклад Національна органічна програма (National Organic Program, NOP) у США та JAS Стандарти (Japanese Agricultural Standard) у Японії. За даними Дослідного інституту органічного сільського господарства, кількість країн, в яких запроваджено органічні стандарти, станом на 2012 р. становила 86, ще 26 країн знаходяться в процесі розробки відповідного законодавства, у тому числі РФ, Україна, Боснія та Герцеговина – в Європі; Бангладеш, Гонконг, Киргизстан, Лаос, Непал, Пакистан, Шрі-Ланка, Сирія, В'єтнам – в Азії; Ямайка та Санта Лючія – в Карибському регіоні; Єгипет, Кенія, Сенегал, Південна Африка, Танзанія, Замбія, Зімбабве – в Африці [7];

– приватні, що розробляються окремими організаціями з надання послуг із сертифікації процесу виробництва.

Так, українська сертифікаційна компанія ТОВ «Органік стандарт» включена до офіційного переліку сертифікаційних органів, визна-

них в ЄС та Швейцарії, та здійснює сертифікацію за стандартами «БІОЛан» (приватними українськими стандартами). Стандарти органічного сільськогосподарського виробництва та маркування продукції і продуктів харчування «БІОЛан» було розроблено на основі Базових Стандартів Міжнародної федерації органічного сільського господарства, Постанови Ради ЄС № 2092/91 стосовно органічного виробництва сільськогосподарських продуктів та Стандартів BIOSWISS Асоціації швейцарських організацій виробників органічної продукції [11].

У 2013 р. загальна кількість органів з сертифікації органічного виробництва в світі становила 576 од. [4], найбільша їхня кількість знаходиться у Південній Кореї (76), Японії (61), США (49), Німеччині (32) [5].

Органічне виробництво у світі характеризується динамічним розвитком. За даними дослідження IFOAM та Дослідного інституту органічного сільського господарства, до якого включено 162 з 224 країн світу, на кінець 2013 р. площа сільськогосподарських земель, зайнятих під органічним виробництвом (орні землі та багаторічні насадження), становила 37,2 млн. га, включаючи землі у конверсії, або 0,9 % загальної площі сільськогосподарських земель світу. При цьому тільки з 2000 р. площа органічних сільгоспземель зросла на 22,4 млн. га (з 14,9 млн. га), або у 2,5 рази [8]. Так, за 2000–2013 рр. він збільшився на 44,9 млрд. дол. США (з 17,9 до 62,8 млрд. дол. США), або у 3,5 рази. При цьому 96 % доходів від реалізації органічної продукції отримано в сукупності у Північній Америці (50%) та Європі (46%). На США припадає 44% роздрібного обороту органічної продукції, на країни ЄС – 41% (у т. ч. на Німеччину – 14%, Францію – 8%, Сполучене Королівство – 4%, Італію – 3%), Канаду – 4%, Швейцарію – 3%, Японію – 2%. На всі інші країни світу припадає лише 6% світових роздрібних продажів органічної продукції [9].

Світовий ринок органічної продукції демонструє позитивну динаміку, а в Україні існують чинники, що стримують розвиток ринку органічної продукції в Україні (рис. 1).

Виробники на сучасному етапі розвитку ринку органічної продукції не можуть проводити широкомасштабну PR-кампанію, тому доцільно на рівні держави проводити популяризацію споживання продукції харчування, яку вироблено за допомогою екологічних технологій. За умови подолання негативного впливу зазначених вище чинників можна створити сприятливі інвестиційні умови галузі. Таким чином, зростатиме пропозиція продукту і вирішуватиметься проблема монополізму і диктату цін.

Інформування кінцевого споживача переважно проводять виробники та торговельні організації. Навіть за відсутності державної підтримки близько 40% споживачів розуміють, що таке органічна продукція, і мають бажання її придбати. До них належать жителі великих міст. Саме ця категорія споживачів активніше користується Інтернетом і тому більш поінформована.

Нині у країнах світу сформовано наступні основні шляхи розвитку органічного виробництва:

– достатньо великотоварне інвестиційно забезпечене сільськогосподарське органічне виробництво (США);

– дрібнотоварне сільськогосподарське або інше органічне виробництво з низькою інвестиційною забезпеченістю, експортною орієнтацією та високим соціальним значенням такої діяльності (Африка);

– дрібно-, середньотоварне сільськогосподарське та інше органічне виробництво за умов значної фінансової підтримки виробника з боку державних інституцій (країни Європи, передусім ЄС);

– переважно органічне тваринництво на випасній системі (Океанія та Австралія);

– змішані форми, що визначаються сприятливістю державної підтримки, внутрішнім попитом (в деяких країнах – попитом туристів), експортними можливостями.

Україна, маючи значний потенціал для виробництва органічної сільськогосподарської продукції, її експорту, споживання на внутрішньому ринку, досягла певних результатів щодо розвитку власного органічного виробництва. Так, площа сертифікованих сільськогосподарських угідь в Україні, задіяних під вирощування різноманітної органічної продукції, складає більше чверті мільйона гектарів, а наша держава займає почесне 21-е місце серед країн – лідерів органічного руху. Частка сертифікова-

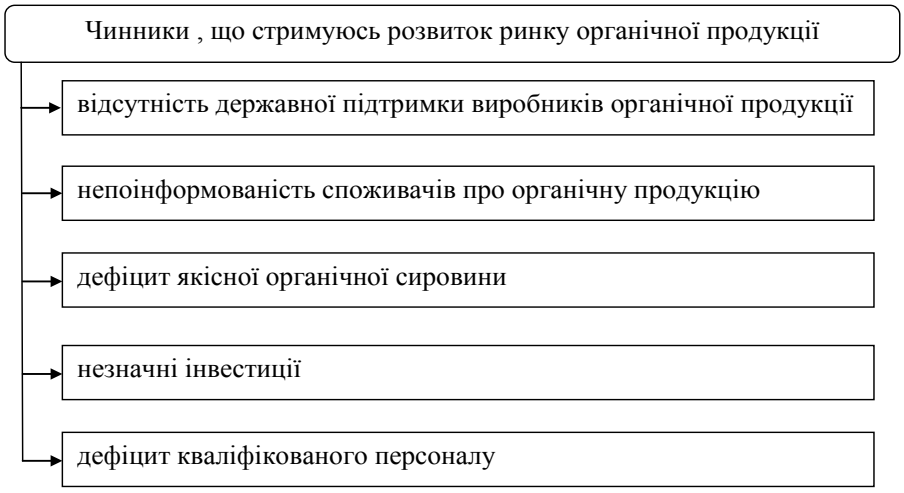


Рис. 1. Чинники, що стримують розвиток ринку органічної продукції

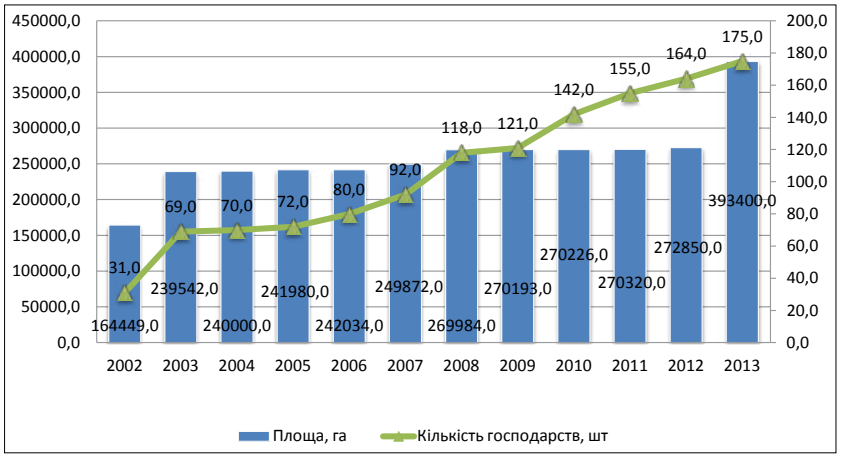


Рис. 2. Загальна площа органічних с.-г. угідь та кількість органічних господарств в Україні, 2002–2013 рр.

Джерело: Федерація органічного руху України © 2005–2014 рр.

них органічних площ серед загального об'єму сільськогосподарських угідь України складає майже 0,7%. При цьому Україна займає перше місце в Східноєвропейському регіоні щодо сертифікованої площі органічної ріллі, спеціалізуючись переважно на виробництві зернових, зернобобових та олійних культур. Крім того, в нашій державі сертифіковано 300 тис. га дикоросів.

В останні три роки спостерігається тенденція наповнення внутрішнього ринку власною органічною продукцією за рахунок налагодження власної переробки органічної сировини. Зокрема, це крупи, соки, сиропи, повидло, сухофрукти, мед, м'ясні та молочні вироби.

Офіційні статистичні огляди IFOAM підтверджують: якщо на початок 2003 р. в Україні було зареєстровано 69 господарств, що отримали статус «органічних», то в 2013 р. нараховувалось вже 175 сертифікованих органічних господарства, а загальна площа сертифікованих органічних сільськогосподарських земель склала 393 400 га.

Більшість українських органічних господарств розташовані в Одеській, Херсонській, Полтавській, Вінницькій, Закарпатській, Львівській, Тернопільській, Житомирській областях. Українські сертифіковані органічні господарства різного розміру – від кількох гектарів, як і в більшості країн Європи, до понад 10 тис. га ріллі.

Перспективність налагодження органічного виробництва сільськогосподарської продукції та продовольства в Україні зумовлена тим, що жорстке регламентування процесу виробництва через застосування певних правил та стандартів, зокрема щодо належного утримання тварин, використання речовин та процесів природного походження, крім економічних ефектів, дає змогу досягти цілей збереження та відновлення природних ресурсів, біологічного різноманіття, активізації виробництва продукції дрібними товаровиробниками.

Висновки. Вітчизняний ринок органічної продукції динамічно розвивається та має потенціал для подальшого зростання через розширення такого виробництва в особистих селянських господарствах населення. Передумовою подальшого розвитку ринку органічної продукції в Україні є існуючі організаційно-правові інституції цього ринку, які в своїй основі ґрунтуються на відтворенні родючості ґрунтів та збереженні навколишнього середовища, розвитку сільських територій та підвищенні рівня життя сільського населення, підвищенні ефективності та прибутковості сільськогосподарського виробництва, забезпеченні споживчого ринку здоровою якісною продукцією, нарощуванні експортного потенціалу держави.

Становлення органічного аграрного виробництва в Україні, особливо на початкових стадіях, потребує державної підтримки. Ураховуючи світовий досвід надання допомоги виробникам органічної продукції, варто застосовувати всі наявні інструменти та методи впливу. Для прискорення процесу переходу сільськогосподарських підприємств в Україні на органічне виробництво продукції слід надавати державну фінансову підтримку не тільки в перехідний період, а й після отримання статусу органічного господарства, що стане предметом подальших наукових досліджень.

У розвинених країнах механізм стимулювання органічного виробництва чітко визначається у цільових програмах розвитку та національних планах дій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кропивко М.Ф. Екологічна диверсифікація використання сільськогосподарських земель в Україні / М.Ф. Кропивко, О.В. Ковальова // Економіка України. – 2010. – № 7. – С. 78–85.
2. Urs Niggli. Advantages of organic farming: Environment and economical characteristics / II круглий стіл країн Східної Європи «Органічне сільське господарство та законодавче забезпечення» (Київ, 5 листопада 2008 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://orgprints.org/15019/08/niggli-2009-advantages-oa.pdf.
3. Camille Moreau. The French Organic Sector / L'Agence BIO, France // BIOFACH, Nuremberg, February 13th 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http: orgprints.org/22345/13/moreau-2013_BiofachODN_french_market_AgenceBio.pdf.
4. The World of Organic Agriculture 2013: Key Indicators and Leading Countries / FiBL & IFOAM (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : Ошибка! Недопустимый объект гиперссылки.
5. Beate Huber. The World of Organic Agriculture: Regulations and Certification Emerging Trends 2013/ Research Institute of

Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:orgprints.org/22324/7/Huber – 2013 – standards.pdf.
6. The World of Organic Agriculture 2013: Key Indicators and Leading Countries / FiBL & IFOAM (2013) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.organic-world.net/fileadmin/documents/yearbook/2013/web-fibl-ifoam-2013-25-34.pdf.
7. Beate Huber. The World of Organic Agriculture: Regulations and Certification Emerging Trends 2013/ Research Institute of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:orgprints.org/22324/7/Huber – 2013 – standards.pdf.
8. Helga Willer and Julia Lernoud. Organic Agriculture Worldwide: Key results from the FiBL – IFOAM Survey on Organic Agriculture Worldwide 2013. Part 1: Global data and survey background / Research Institute of Organic Agriculture (FIBL), Frick, Switzerland, February 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://orgprints.org/22349/16/fibl – ifoam – 2013 – global – data – 2011.pdf.
9. Helga Willer and Julia Lernoud. The World of Organic Agriculture The Results of the Latest Survey on Organic Agriculture Worldwide / Research Institute of Organic Agriculture (FiBL), Frick, Switzerland // BioFach Congress 2013, Nürnberg, Session «The World of Organic Agriculture» 13.2.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://orgprints.org/22324/1/willer-lernoud-2013-world-of-organic.pdf.
10. The European Market for Organic Food 2011 Helga Willer, Julia Lernoud, Research Institute of Organic Agriculture (FiBL) Frick, Switzerland and Diana Schaack, Agricultural Information Company (AMI), Bonn, Germany BioFach Congress 2013, Nürnberg, Session «The European Market for Organic Food», 13.2.2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://orgprints.org/22345/19/willer – 2013 – session – European–market.pdf.
11. Beate Huber. The World of Organic Agriculture: Regulations and Certification Emerging Trends 2013/ Research Institute of Organic Agriculture [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:orgprints.org/22324/7/Huber – 2013 – standards.pdf.
12. Проект Закону України «Про виробництво та обіг органічної сільськогосподарської продукції та сировини» № 9707 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://w1.c1.rada.gov.ua/pls/.
13. Сьогодення / Офіційний сайт Міжнародної громадської асоціації «БІОЛан Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.biolan.org.ua/uk/biolan –ukraine/today/.

УДК 330.341.2.533

Матвійчук О.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки та фінансів
Міжнародного економіко-гуманітарного університету
імені академіка Степана Дем'янчука

ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ

PROBLEMS OF MODELING THE EVALUATION THAT INCLUDES ECONOMIC AND ECOLOGICAL ASPECTS

АНОТАЦІЯ

Наголошено, що для забезпечення високопродуктивної, природно-господарської керованої системи в Україні необхідно продовжити створення системи басейнових водогосподарських комплексів. У статті особливу увагу зосереджено на вивченні сутності та значення еколого-економічного оцінювання використання водних ресурсів, а саме економічної складової, для національної водогосподарської сфери. Також у проведеному дослідженні врахований функціональний підхід до трактування водних ресурсів, що дає можливість підтримувати стабільність у межах певної екосистеми (наприклад, басейну річки). Окремо доведено, що повнота еколого-економічного оцінювання досягається шляхом розрахунків спеціальних економічних показників, які становлять основу для вирішення практичних проблем водокористування, як-то: коефіцієнт природоохоронної ефективності та коефіцієнт оптимальності природоохоронних заходів.

Ключові слова: водні ресурси, еколого-економічне оцінювання, економічна складова оцінювання, функціональний підхід, природоохоронна діяльність, басейнових водогосподарських комплексів.

АННОТАЦИЯ

Отмечено, что для обеспечения высокопроизводительной, природно-хозяйственной управляемой системы в Украине необходимо продолжить создание системы бассейновых водохозяйственных комплексов. В статье особое внимание сосредоточено на изучении сущности и значения эколого-экономической оценки использования водных ресурсов, а именно экономической составляющей, для национальной водохозяйственной сферы. Также в проведенном исследовании учтен функциональный подход к трактовке водных ресурсов, что дает возможность поддерживать стабильность в пределах определенной экосистемы (например, бассейна реки). Отдельно доказано, что полнота эколого-экономической оценки достигается путем расчетов специальных экономических показателей, которые составляют основу для решения практических проблем водопользования, таких как: коэффициент природоохранной эффективности и коэффициент оптимальности природоохранных мероприятий.

Ключевые слова: водные ресурсы, эколого-экономическое оценивание, экономическая составляющая оценки, функциональный подход, природоохранная деятельность, бассейновых водохозяйственных комплексов.

ANNOTATION

Emphasized that to ensure high performance, natural-driven economic system in Ukraine should continue establishing a system of basin water management systems. The article focuses attention on the study of the nature and importance of ecological and economic assessment of water resources, namely economic component for national water management sector. Also in the study accounted functional approach to the treatment of water resources, which makes it possible to maintain stability within a certain ecosystems. Separately proved that completeness ecological and economic assessment is achieved through special calculations economic indicators, which are the basis for solving practical problems of water use, such as: the ratio of environmental performance and optimal ratio environmental measures.

Keywords: water resources, environmental and economic assessment, economic evaluation component, functional approach, environmental protection, basin water management systems.

Постановка проблеми. Одним із найбільш вагомих завдань державного значення на сучасному етапі розвитку українського суспільства є підвищення еколого-економічної ефективності використання водних ресурсів, що передбачає удосконалення методичних підходів до проведення еколого-економічного оцінювання використання водних ресурсів. Дефіцит водних ресурсів у країні визнано основним мотивом створення потужного водогосподарського комплексу. Зокрема, для забезпечення високопродуктивної, природно-господарської керованої системи в Україні відбувається створення системи басейнових водогосподарських комплексів. Разом з тим конкретні напрями вирішення завдань збалансованого за економічними й екологічними параметрами розвитку водогосподарських комплексів можна сформулювати на ґрунті чіткого уявлення про зв'язок між специфікою водогосподарської діяльності певного водокористувача та еколого-економічними чинниками, що впливають на результативність такої діяльності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам дослідження екологічного та економічного оцінювання водних ресурсів присвячені праці таких науковців, як: О. Веклич, К. Гофман, Б. Данилишин, Л. Калініченко, О. Кашенко, Ю. Кулаковський, К. Лосєв, О. Маценко, Л. Мельник, А. Минц, І. Синякевич, М. Хвесик, В. Шестопалов, О. Шкарупа, О. Яроцька, А. Яцик. Проте необхідно зазначити, що вітчизняній практиці властиве розмежування оцінювання водних ресурсів на економічне та екологічне, що, очевидно, знижує адекватність такого оцінювання.

У статті особливу увагу зосереджено на вивченні сутності та значення еколого-економічного оцінювання використання водних ресурсів, а саме економічної складової, для національної водогосподарської сфери. Зокрема,

на підставі спеціального дослідження нами визначено економічні характеристики використання водних ресурсів на регіональному рівні, що можуть слугувати підґрунтям комплексного еколого-економічного оцінювання. Вважаємо, що оцінювання використання водних ресурсів на регіональному рівні – це обов'язкова умова розроблення довгострокових екологічно зорієнтованих стратегій розвитку регіональних водогосподарських комплексів.

Водний кодекс України [1] пропонує визначення терміну «водні ресурси», як обсяги поверхневих, підземних і морських вод відповідної території. У рамках вирішення означеної проблеми автором визначено зміст поняття «водні ресурси» як сукупності природних вод, обсяг та способи залучення яких у виробничу діяльність перебувають у прямій залежності від рівня соціально-економічного та науково-технічного розвитку. Необхідно наголосити, що водні ресурси виконують такі принципово важливі для людини функції, як екологічну, соціальну та економічну, що зумовлює необхідність ґрунтовного та глибокого за змістом еколого-економічного оцінювання цього виду ресурсів.

Метою статті є вивчення економічної складової еколого-економічного оцінювання використання водних ресурсів, що дасть можливість реалізувати принципи комплексного оцінювання водних ресурсів, які вважаються обов'язковими у світовій практиці оцінювання водокористування. Також у проведеному дослідженні враховано вимоги функціонального підходу до трактування водних ресурсів, що дає можливість підтримувати стабільність у межах певної екосистеми (наприклад, басейну річки), а також забезпечити виробництво товарів та надання різноманітних послуг.

Виклад основного матеріалу. Забезпечення достовірності та означеної двовекторності досліджуваного у роботі еколого-економічного оцінювання досягаємо шляхом проведення розрахунків, крім екологічних, також спеціальних економічних показників за відтворювальним підходом. Відтворювальний підхід передбачає, що використання природних ресурсів повинне охоплювати витрати на їхнє відновлення до природної якості та кількості (якщо це можливо) або (для непоновлюваних) компенсацію екологічних втрат на певних територіях (у межах певних екосистем). Реалізація такого підходу вимагає чіткого: 1) усвідомлення стану певної екосистеми; 2) значення певного виду ресурсів для її нормального функціонування; 3) наявність якісних та кількісних характеристик ресурсу, який заплановано до використання у господарських цілях. Законом України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» [2] визначено, що з метою розвитку економічного механізму природокористування та природоохоронної діяльності необхідно удосконалити методику визначення шкоди, заподіяної внаслідок порушення законодавства у сфері охорони навколишнього природного середовища та погіршення якості природних ресурсів.

На ґрунті останнього прийняття фінансових та управлінських рішень є можливим лише за умови:

1) екологічно виправданого водокористування, що передбачає використання водних ресурсів із врахуванням перспектив розвитку екосистем, до яких належить той або інший водний об'єкт;

2) обов'язкового відновлення залучених у водогосподарську діяльність водних ресурсів, їхнього збереження в екологічно виправданому стані;

3) максимально ефективного використання залучених у виробничих цілях водних ресурсів;

4) максимально повного врахування вартості природно-ресурсних компонентів певної території та необхідних витрат для здійснення природоохоронних та ресурсовідтворювальних заходів;

5) забезпечення гармонійності результатів прийнятих рішень в соціальному та культурному аспектах, тобто відповідності до місцевої соціальної та економічної інфраструктури без негативного (або мінімально допустимого) впливу на певні соціальні групи.

Очевидно, що у ході еколого-економічного оцінювання відповідно до ресурсовідтворювального підходу необхідно враховувати специфіку учасників водогосподарської діяльності з двох позицій: по-перше, в ракурсі характеристики особливостей використання водних ресурсів та ступеня навантаження на них у виробничій діяльності певного водокористувача; по-друге, у контексті визначення економічної ефективності цього водокористувача.

Підґрунтям вирішення окреслених вище проблем можуть слугувати розроблені нами показники – *коефіцієнт природоохоронної ефективності* ($К_{пр.еф.}$) та *коефіцієнт оптимальності природоохоронних заходів* ($К_{оп.пр.з.}$). Розглянемо послідовність розрахунку вказаних коефіцієнтів.

Коефіцієнт природоохоронної ефективності ($К_{пр.еф.}$) відображає частку витрат на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів (використання понад ліміти, забруднення, неналежне очищення тощо) у структурі загальних витрат, пов'язаних з охороною водних ресурсів:

$$Kпр.еф. = (\sum_{i=0}^{n} Wi)/\ n * 100\%, \qquad (1)$$

при цьому w_i – одинична оцінка показника, що визначається як співвідношення витрат на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів для і-го виду виробничої діяльності і сумарного показника усіх витрат на охорону та відтворення водних ресур-

сів, а також на відшкодування збитків від їхнього нераціонального використання:

$$Wi = \frac{\text{Wзб. i}}{W\text{пр. зах.} + W\text{зб. i}}, \quad (2)$$

де $W_{зб.i}$ – витрати на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів для і-го виду виробничої діяльності; $W_{пр.зах.}$ – витрати на охорону та відтворення водних ресурсів для і-го виду виробничої діяльності (усі показники є обов'язковими для звітності регіональних підрозділів системи Державної служби статистики України).

Розрахунок коефіцієнта природоохоронної ефективності ($К_{пр.еф.}$) дає змогу оцінити величину витрат на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів щодо загальних витрат на охорону та відтворення водних ресурсів у межах регіонального водогосподарського. В ідеалі значення коефіцієнта природоохоронної ефективності ($К_{пр.еф.}$) має прагнути до нуля. Пропонуємо оцінювати названий коефіцієнт нижчевикладеною шкалою значень.

«*Незадовільний*», якщо $К_{пр.еф.} > 50\ \%$, оскільки це означає, що витрати на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів власне і є сумою загальних витрат на охорону та відтворення водних ресурсів.

«*Задовільний*», якщо $50\% > К_{пр.еф.} \geq 30\%$, тому що це означає, що витрати на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів наближаються до 50% від суми загальних витрат на охорону та відтворення водних ресурсів.

«*Добрий*», якщо $К_{пр.еф.} < 30\%$, адже це означає, що витрати на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів не становлять вагому частку від суми загальних витрат на охорону та відтворення водних ресурсів.

Коефіцієнт оптимальності природоохоронних заходів ($К_{оп.пр.з.}$) відображає співвідношення суми витрат на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів (використання понад ліміти, забруднення, неналежне очищення і так далі) та витрат на охорону та відтворення водних ресурсів під час виробничої діяльності в межах регіонального водогосподарського комплексу до вартості продукції, виробленої із залученням водних ресурсів:

$$\text{Коп. пр. з} = \frac{\text{Wзб.} + W\text{пр. зах.}}{W\text{вир. прод.}} * 100\%, \quad (3)$$

де $W_{зб.}$ – витрати на відшкодування збитків від нераціонального використання водних ресурсів в межах РВГК за певний період; $W_{пр.зах.}$ – витрати на охорону та відтворення водних ресурсів під час виробничої діяльності; $W_{вир.прод.}$ – вартість продукції, виробленої із залученням водних ресурсів у межах РВГК упродовж певного періоду (усі показники є обов'язковими для звітності регіональних підрозділів системи Державної служби статистики України).

Після виконання відповідних розрахунків отриману величину коефіцієнта оптимальності природоохоронних заходів ($К_{оп.пр.з.}$) порівнюємо із нормативною величиною цього показника – нормативним коефіцієнтом оптимальності природоохоронних заходів ($NK_{оп.пр.з.}$). При цьому вважаємо, що нормативний показник на сьогодні має знаходитися у такому діапазоні:

$$1{,}2\% \leq NK_{оп.пр.з.} \leq 2\%.$$

Логіка розрахунків полягає в тому, що значення цього коефіцієнта в ідеалі має бути близьким до величини витрат на природоохоронну діяльність, прийнятих у розвинених країнах, але бути не меншим, ніж середня величина таких витрат в Україні. Вивчення спеціальної літератури дає підстави стверджувати, що сьогодні у США та країнах Євросоюзу такі витрати становлять 2-2,5% від ВВП [3], а величина подібних витрат в Україні складає 1,2% [4]. Співставлення отриманого значення коефіцієнта оптимальності природоохоронних заходів ($К_{оп.пр.з.}$) з нормативним коефіцієнтом оптимальності природоохоронних заходів ($NK_{оп.пр.з.}$) дасть змогу з'ясувати відповідність рівня витрат на охорону водних ресурсів в межах певного водогосподарського комплексу (наприклад, регіонального ВГК) оптимальному діапазону відповідних значень.

Запровадження вищеозначеного змісту економічного блоку еколого-економічного оцінювання, на нашу думку, створює перспективу для стимулювання раціонального використання водних ресурсів. Адже коефіцієнт природоохоронної ефективності та коефіцієнт оптимальності природоохоронних заходів можуть стати вихідними для диференціації платності водокористування та фіскального стимулювання ресурсовідтворювальної за сутністю водогосподарської діяльності. Відтак, означене вище нововведення співвідносне із загальновизнаною тезою про те, що основним дійовим важелем раціонального використання й охорони водних ресурсів у всіх галузях економіки є налагодження суворого обліку водоспоживання та запровадження адекватної (з урахуванням специфіки та обсягів водоспоживання) сплати за водокористування. «Розмір сплати має бути достатнім для відновлення водних ресурсів» [5, с. 70].

Таким чином, в умовах актуальності підвищення екологічних вимог до економічної діяльності людини вважаємо, що незалежно від масштабів інвестиційного проекту, який передбачає використання природних ресурсів (зокрема, водних), критерієм для прийняття фінансово-управлінських рішень має стати не лише повернення вкладеного капіталу, не лише вирішення певних соціальних проблем, а можливість досягнення поставлених проектом цілей (отримання прибутку) за умови здійснення ефективних природоохоронних та ресурсовідтворювальних заходів.

Отже, прийняттю певного фінансово-управлінського рішення має передувати еколого-еко-

номічне оцінювання зі з'ясуванням таких моментів:

– наскільки реальною є ймовірність виникнення екологічної небезпеки (щодо стану водних ресурсів) у разі досягнення основної мети виробничого проекту;

– чи було розглянуто альтернативні варіанти використання водних ресурсів у регіоні можливої реалізації аналізованого виробничого проекту;

– чи відповідає обрана стратегія реалізації проекту, його масштаби, виробничі потужності та пропоновані технології місцю майбутньої реалізації проекту та наявності ресурсів (зокрема, водних);

– чи будуть технології, передбачені під час реалізації проекту, давати найбільший ефект використання природних ресурсів (зокрема, водних);

– чи вистачить коштів, призначених на інвестування у проект, для фінансування з першого дня реалізації проекту природоохоронних та ресурсовідновлювальних заходів;

– чи вистачить коштів, отриманих після досягнення основної мети виробничого проекту, для систематичної та ефективної реалізації природоохоронних та ресурсовідновлювальних заходів;

– чи передбачені кошти (у вигляді відрахування до спеціального фонду або страхування) для здійснення природоохоронних та ресурсовідновлювальних заходів на випадок планового згортання виробничого проекту або форс-мажорних обставин (техногенних аварій).

Загалом, застосування описаної нами вище організаційно-функціональної моделі еколого-економічного оцінювання регіонального ВГК уможливлює вирішення таких завдань:

1) забезпечення максимально повного за змістом моніторингу змін у довкіллі (зокрема, у водному об'єкті або певній екосистемі);

2) здійснення аналізу наявних змін та прогнозування можливих унаслідок нового (чи можливого) антропогенного навантаження;

3) розроблення на підставі отриманих даних системи заходів або можливих рішень щодо попередження негативних наслідків наявної (чи проектованої) виробничої діяльності;

4) створення науково-теоретичної основи планування екологічно вмотивованої економічної діяльності (зокрема, водокористування).

Зокрема, економічну складову в еколого-економічному оцінювані використання водних ресурсів було визначено для Рівненської та Харківської областях. У ході розрахунку коефіцієнта оптимальності природоохоронних заходів за період 2012–2014 рр. зафіксовано нестабільність цього показника, а також невідповідність нормативному коефіцієнту оптимальності природоохоронних заходів ($NK_{оп.пр.з.}$), що дає змогу констатувати про необхідність збільшення витрат на охорону водних ресурсів (передусім капітальних інвестицій) до досягнення принаймні рівня середньої величини (у відносних значеннях) таких витрат в Україні.

Висновок. Переконані, що водогосподарські управлінські рішення повинні передбачати створення розгорнутих програм оптимізації водокористування та реалізацію системи водоохоронних та водовідновлювальних заходів. Обов'язковим елементом таких програм має стати повноцінне, глибоке та достовірне еколого-економічне оцінювання водних ресурсів, що повинне бути представлене в організаційній моделі формування програм оптимізації водокористування та реалізації системи водоохоронних та водовідновлювальних заходів. Підґрунтям ресурсовідновлювального підходу є ідея забезпечення збалансованого використання водних ресурсів в умовах ринкових відносин у поєднанні із гарантованою реалізацією природоохоронної складової. Сутність ресурсовідновлювального підходу полягає у використанні водних ресурсів із врахуванням перспектив розвитку екосистем, до яких належить той або інший водний об'єкт, а також в обов'язковому відновленні залучених у водогосподарську діяльність водних ресурсів, їхньому збереження у належному стані. У статті представлено важливий етап реалізації еколого-економічного оцінювання, а саме моделювання економічної складової: збір та аналіз даних про забір, використання та відвід води. Підґрунтям для управлінських рішень можуть слугувати розроблені нами показники – коефіцієнт природоохоронної ефективності ($К_{пр.еф.}$) та коефіцієнт оптимальності природоохоронних заходів ($К_{оп.пр.з.}$). Перевагою такої системи є створення передумов для пошуку компромісних рішень, які у підсумку мають запобігти екологічному виснаженню водних ресурсів та сприяти забезпеченню сталого економічного зростання суспільства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Водний Кодекс України від 06.06.1995 № 213/95-ВР.
2. Закон України «Про основні засади (стратегію) державної екологічної політики України на період до 2020 року» від 21.12.2010 № 2818-VI.
3. Офіційний веб-сайт Генерального директорату Європейської Комісії з регіональної політики [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/regional_policy/policy/history/index_en.htm].
4. Мартюшева О.О. Проекти концепції сталого розвитку України: можливість їх вдосконалення та застосування. Аналітична записка [Електронний ресурс] / О.О. Мартюшева // Національний інститут стратегічних досліджень. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1566/.
5. Яцик А.В. Водогосподарська екологія / А.В. Яцик. – К., 2004. – Т. 3, кн. 5. – 496 с.

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

УДК 332.055.3:330.59:355.01(477)

Васильєв О.А.
кандидат економічних наук,
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

Когатько Ю.Л.
кандидат географічних наук,
старший науковий співробітник
Інституту демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи
Національної академії наук України

ВТРАТИ У РІВНІ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ПОДІЙ НА ДОНБАСІ

LEVEL AND QUALITY OF LIVING LOSSES IN POPULATION UKRAINE AS THE RESULT OF ACTIONS ON THE DONBASS

АНОТАЦІЯ

У статті показано вплив військових дій на Донбасі на рівень та якість життя населення України. Проведено аналіз основних показників рівня життя населення за останні роки. Показано, як змінились доходи, витрати і споживання населення порівняно з довоєнним періодом. Наведено думки експертів з приводу впливу подій на Донбасі на загальне падіння рівня життя населення та запропоновано власну оцінку.

Ключові слова: рівень життя населення, якість життя населення, військові дії на Донбасі, інфляція, самооцінка рівня життя.

АННОТАЦИЯ

В статье показано влияние военных действий на Донбассе на уровень и качество жизни населения Украины. Проведен анализ основных показателей уровня жизни населения за последние годы. Показано, как изменились доходы, расходы и потребление населения по сравнению с довоенным периодом. Приведены мнения экспертов по поводу влияния событий на Донбассе на общее падение уровня жизни населения и предложена собственная оценка.

Ключевые слова: уровень жизни населения, качество жизни населения, военные действия на Донбассе, инфляция, самооценка уровня жизни.

ANNOTATION

The article shows the influence of military operations in the Donbass in the level and quality of life of the population of Ukraine. We carried out an analysis of key indicators of living standards in recent years.We have shown how changed the income, expenditure and household consumption compared to the pre-war period. We were given expert opinion about the impact of events in Donbass on general fall in living standards and were offered our own assessment.

Keywords: standard of life, quality of life, military operations in the Donbass, inflation, self-assessment of living standards.

Постановка проблеми. Військові дії на Донбасі, що тривають уже другий рік, призвели до того, що в Україні значно погіршилися рівень та якість життя населення. Фактично українці почали жити в нових умовах, за яких катастрофічно зросли ціни, тарифи на комунальні послуги були підвищені в кілька разів, доходи більшості практично не зростали, а в частини населення взагалі були втрачені. Результатом бойових дій на Донбасі стала поява нової форми бідності, а саме раптової бідності, що виникла через втрату майна та джерел для існування, під дію якої потрапили як внутрішні переселенці, так і сім'ї, які постраждали внаслідок бойових дій на території АТО.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Враховуючи несподіваність та раптовість виникнення проблем, пов'язаних з військовими діями на Донбасі, а також окупацією Криму, в даний момент не існує значної кількості досліджень з даної проблематики. Проте слід виділити Звіт щодо оцінки відновлення та розбудови миру на Східній Україні (ОВРМ) [1], що є спільним доробком Європейського Союзу, Організації Об'єднаних Націй та Світового банку «Україна. Оцінка відновлення та розбудови миру. Аналіз впливу кризи та потреб на Східній Україні», а також фундаментальне дослідження Академії наук України «Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики» [2]. В той же час проблеми, які спричинила війна, вимагають якомога більших досліджень в силу того, що їх вирішення сприятиме відновленню України в колишніх кордонах і консолідації суспільства.

Мета статті полягає у виявленні залежності падіння рівня та якості життя населення України від військових дій на Донбасі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Американський інвестор і аналітик Баррі Рітцгольц зібрав воєдино думки відомих економістів, в яких вони пояснюють, чому війна нічого хорошого економіці не приносить. У загальному вигляді механізм негативного впливу війни на економіку видно на прикладі «розбитого вікна». Військові витрати віднімають ресурси, які можна було б витратити на споживання та інвестиції, а це уповільнює зростання. Вони знижують багатство людей і призводять до дисбалансів роботи ринків.

Якщо раніше можна було пояснити позитивний ефект війни зростанням зайнятості, пов'язаним з розробкою і виробництвом нової зброї, то тепер цей ефект зійшов нанівець: сучасне виробництво вимагає все менше робочої сили.

Ще одна суттєва проблема, яку створює війна, – це зростання дефіциту бюджету та державного боргу. Цю проблему часто вирішують за рахунок друку нових грошей і збільшення інфляції, яка перетворюється на прихований податок на простих громадян. Висока інфляція знижує ріст витрат у реальному вираженні, але робить людей більш бідними [3].

Більшість населення Донбасу – і ті, хто залишилися на території Донецької та Луганської областей (практично не має значення, на підконтрольній чи на тимчасово окупованій території), і ті, хто виїхав до інших регіонів України – в один момент втратили все – роботу, доходи, житло, машину, дачу. Лише частина донеччан (близько мільйону осіб, тобто 22%) та луганчан (понад 300 тис. осіб, тобто 16%) мали фінансові можливості переїзду на більш-менш тривалий період. Проте у випадку неможливості повернення додому чи повної втрати майна внаслідок бойових дій навіть традиційно більш забезпечене населення опинилося у стані раптової бідності, а в окремих випадках – зазнало її крайніх проявів. Лише близько 10% сімей з зони АТО (незалежно від того, переїхали вони в інші регіони чи залишилися на постраждалих територіях) можуть зберегти відносно стабільний матеріальний стан і не потребують соціальної підтримки. Це здебільшого сім'ї, яким вдалося скористатися заощадженнями (у вигляді майна, депозитів тощо) для зміни місця проживання, або ті, хто зміг зберегти традиційні джерела доходів чи успішно реалізувати себе на ринку праці в інших регіонах країни. Натомість майже 90% населення з прифронтових територій або вже стали бідними, або потрапили у зону високої вразливості до бідності, оскільки розвиток подій на сході може в будь-яку хвилину призвести до втрати мізерних заробітків чи заощаджень (через руйнування, закриття підприємств, перебоїв у забезпеченні населених пунктів, тощо).

Отже, в той час як на решті території України чисельність бідних становила 2 912 тис. осіб, то додавання бідних мешканців Донбасу та тих, хто є потенційно бідними, збільшить загальну чисельність бідного населення України до 8 509 тис. осіб. Відповідно, рівень бідності за вказаним критерієм зросте з 8,3% до 20,5%, тобто у 2,5 рази. Слід зазначити, що протягом багатьох років показники абсолютної бідності в країні демонстрували неухильну тенденцію до скорочення, однак різке зростання ризиків бідності серед значної більшості населення Донбасу (неважливо, чи залишилися вони на місці, чи переїхали до інших регіонів) повертає Україну до становища 2006 р.

Уповільнення зростання доходів населення спостерігалося вже у 2013 р. – якщо протягом 2010–2012 рр. загальний обсяг наявних доходів населення України зростав більш ніж на 16% щорічно, то у 2013 р. – лише на 5,8%. У наступному році, в якому відбулась анексія Криму та розпочалися військові дії на Донбасі, наявні доходи зросли лише на 1,8% (без врахування Криму). Однак якщо порівняти обсяги наявних доходів населення, виключивши Донецьку та Луганську області, то їх величина протягом 2013–2014 рр. зросла на 5,6%, тобто фактично лишившись на попередньому рівні. Варто зазначити, що у попередні роки зростання доходів у цих областях відповідало загальноукраїнському рівню. Отже, можна припустити, що саме події на Донбасі призвели до недоотримання населенням України доходів у розмірі, що складає не менше 3,8% від загальної суми.

Реальний наявний доход населення протягом 2014 р. в цілому по країні скоротився на 8,4%, однак на території Донбасу, підконтрольній Україні, падіння було значно більшим: на 24,1% у Донецькій області та на 32% у Луганській [4]. Основне джерело доходів населення – заробітна плата в номінальному виразі дещо повільно, але зростала, однак реальний її розмір у квітні 2015 р. порівняно з квітнем 2014 р. скоротився на 29,6%, сягнувши найбільшого рівня падіння після кризових явищ початку 1990-х років. Основна причина цього полягає не в повільному зростанні номінальної заробітної плати, а у значних темпах інфляції. За вказаний період часу споживчі ціни збільшилися на 60,9%, в тому числі на продукти харчування – на 53,7%.

Найбільше (у 2,0–1,6 рази) зросли ціни на фрукти, овочі, соняшникову олію. На 50,4–34,5% стали дорожчими безалкогольні напої, риба та продукти з риби, макаронні вироби, продукти переробки зернових, хліб, маргарин, цукор. Ціни (тарифи) на житло, воду, електроенергію, газ та інші види палива зросли у 2,2 рази, що зумовлено суттєвим підвищенням тарифів на природний газ у 5,5 рази, гарячу воду – на 44,3%, електроенергію – на 33,6%. Зростання цін у сфері охорони здоров'я на 24,5% насамперед пов'язано з подорожчанням фармацевтичної продукції, медичних товарів та обладнання на 32,0%. Крім того, на 16,7% стали дорожчими амбулаторні послуги. Ре-

зультатом значного підвищення цін стало те, що українці через кризу і стрибки валюти стали менше скуповуватись в магазинах і більше відвідувати базари, в тому числі й стихійні, де продукти набагато дешевше. Якщо ще рік тому жителі міст могли купувати продукти в магазині по дорозі з роботи, то тепер значна частина населення ходить купувати м'ясо, овочі, картоплю, і особливо крупи та соняшникову олію, на ринках.

Як свідчать дані Держстату, українці починають економити на найнеобхіднішому. Так у першому кварталі 2015 р. жителі країни скоротили купівлю продуктів в середньому на 20% в порівнянні з аналогічним періодом минулого року. Насамперед українці відмовилися від фруктових консервів, м'ясних і рибних напівфабрикатів – їх купили на 37% менше, ніж в 2014 р. На другому місці «готові м'ясні продукти», риба, морепродукти і крупи, тут падіння склало в середньому 30%. На чверть знизилося споживання яєць, м'яса, свіжих овочів. На 20 % менше куплено макаронних виробів, вершкового масла, безалкогольних напоїв, кондитерських виробів. Єдині продукти, на які зріс попит, – це маргарин і сіль, їх продаж зріс на 2% і 11% відповідно [5].

Якщо взяти зону військового конфлікту, то на території здійснення АТО різко зросли обсяги заборгованості з виплати заробітної плати: з 121,1 млн. грн. та 64,9 млн. грн. відповідно у Донецькій та Луганській областях на початок липня 2014 р. до 1178,6 млн. грн. та 364,6 млн. грн. станом на початок січня 2015 р., склавши у сумі більше 60% усього обсягу заборгованості в Україні. Слід зазначити, що у цю суму входила заборгованість по всій території двох областей Донбасу; починаючи з січня 2015 р. Держстат не включає непідконтрольні території, в результаті чого сума заборгованості скоротилася, проте навіть тепер у Донецькій області вона залишається найбільшою в Україні, сягаючи 377,2 млн. грн. у квітні (для порівняння, це вдвічі більше, ніж у Харківській області, другій за обсягом заборгованості).

Незважаючи на зменшення (на 7,5%) у квітні поточного року заборгованості з виплати заробітної плати, сума боргу все ще є більшою (на 13,3%) порівняно з 1 січня 2015 р. Загальна сума невиплаченої заробітної плати збільшилася з початку року на 175,9 млн. грн. і на 1 травня поточного року становила 1 495,9 млн. грн., що дорівнює 4,5% фонду оплати праці, нарахованого за квітень 2015 р. [6].

Значних втрат в рівні життя населення зазнало від різкого падіння курсу національної грошової одиниці. Якщо у 2013 р. долар коштував 8 грн., то в лютому 2015 р. курс перетнув позначку в 28 грн., за даними Нацбанку, проте реально населення в обмінниках купувало й по 40 грн. Не останню роль у цьому зіграли й панічні настрої в українському суспільстві. Проте основним моментом стало те, що в останні роки був значний дефіцит торгового балансу України, який покривався за рахунок продажу валюти із золотовалютних резервів та залучення позик. Фактично війна на Донбасі тільки посилила в будь-якому випадку неминучу девальвацію. При цьому доцільно зазначити, що визначити точно вплив війни на дані процеси важко. Коли мова йде про причини і механізм розвитку нинішньої девальвації гривні, ніхто з експертів не бере на себе відповідальність сказати, що він розуміє процес у всіх, нехай навіть досить великих, деталях.

Так, перший заступник голови правління «Промінвестбанку» В'ячеслав Юткін вважає, що Україна не отримує 28% виручки від експорту з Донбасу, і це ключовим чином впливає на стабільність гривні. Саме відсутність валютної виручки зі сходу б'є по національній валюті. За його словами, ситуація на сході на 25% впливає на курс гривні, бо у країні, в якій йде війна, про курс говорять в останню чергу [7].

Експерт «Фонду суспільної безпеки» Юрій Гавриленко вважає, що за 2014 р. промислове виробництво впало трохи більше ніж на 10%, в т. ч. і за рахунок мобілізації, яка торкнулася близько 100 000 осіб (з більш ніж 14 млн. найманих робітників або 20 млн. економічно активного населення), хоча й на фінансування армії, МВС тощо було виділено додатково не більше 5–7% держбюджету. Обсяги експорту падали, але знижувалися й обсяги імпорту, що призвело на кінець року до позитивного сальдо зовнішньоторговельного балансу. Тобто максимум, що міг дати саме цей рік проведення АТО в якості девальваційного вкладу, – це 20–30%. З дуже великою натяжкою його вплив можна оцінити в 50% [8].

Експерт Forex Club в Україні Марія Сальникова вважає, що 65% націнки до курсу гривні зумовлене військовим становищем у східній частині України [9].

Подальша нестабільність на сході може призводити до тимчасового зростання тиску на валютному ринку, що обмежуватиме зниження інфляційних та девальваційних очікувань [10].

Враховуючи, що війна ведеться на невеликій частині України, а також те, що загалом Донбас не тільки робив великий вклад у надходження валюти в Україну, а потребував значних дотацій, то, швидше за все, вклад військових дій в девальвацію гривні не є більшим за 30%.

Якщо орієнтуватися на доларовий еквівалент, то зарплати й пенсії у 2014-му втратили 40–45% залежно від того, який курс брати до уваги: міжбанківський (понад 15,5 грн./$ на початок грудня) чи на «чорному ринку» (майже 17 грн./$). В травні 2014 р. долар за курсом НБУ коштував 11,71 грн. Вже восени курс піднявся до 15 грн./$, а після початку 2015 р. національна валюта пішла в піке – максимальний курс долара зафіксований в лютому на рівні 30,1 грн./$. З настанням весни на валютному ринку стало спокійніше, однак у порівнянні з

минулим травнем гривня все одно девальвувала майже вдвічі – до 21–23 грн./$.

Девальвація національної валюти автоматично визначає зростання інфляції, підвищує ціни на імпортні товари і робить їх менш конкурентоспроможними порівняно з місцевими (вітчизняними) товарами і тому обмежує імпорт, тобто відбувається імпортозаміщення. Від цього страждає населення, а також підприємства, що купують іноземні сировину, деталі, обладнання, технології.

Внаслідок значного подорожчання товарів та послуг оборот роздрібної торгівлі (включає роздрібний товарооборот підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі, розрахункові дані щодо обсягів продажу товарів на ринках і фізичними особами – підприємцями) за січень-травень 2015 р. становив 385,2 млрд. грн., що складає 75,3% обсягу січня-травня 2014 р. А це означає значне падіння доходів населення. Обсяг роздрібного товарообігу підприємств, які здійснювали діяльність із роздрібної торгівлі, за січень-травень 2015 р. становив 182,2 млрд. грн., що в порівняних цінах складає 74,6% обсягу січня-травня 2014 р.

Небезпечним явищем в інфляції в Україні є те, що вона породжує інфляційну психологію, коли в масовій свідомості людей існує впевненість, що інфляція буде наростати й надалі. При цьому працівники починають вимагати підвищення заробітної плати «під майбутнє зростання цін», а підприємці завчасно закладають у ціну своїх товарів очікуване зростання витрат на сировину, енергію, робочу силу і кредит.

Особливо інфляційно небезпечними є інвестиції, пов'язані з мілітаризацією економіки. Так, непродуктивне споживання національного доходу на військові цілі означає не тільки втрату суспільного багатства. Одночасно військові асигнування створюють додатковий платоспроможний попит, що веде до зростання грошової маси без відповідного товарного покриття. Зростання військових витрат є однією з головних причин хронічних дефіцитів державного бюджету і збільшення державного боргу в багатьох країнах, для покриття якого держава збільшує грошову масу.

Різке падіння рівня життя населення підтверджується й падінням попиту на дорогі товари. Так, за даними Асоціації автовиробників України, продажі автотранспорту в Україні в січні-лютому 2015 р. з порівнянні з аналогічним періодом 2014 р. впали на 67% – до 10,724 тис. одиниць. Найбільший обсяг первинних продажів за два місяці було здійснено в сегменті легкових автомобілів, де було зареєстровано 6,672 тис. авто. При цьому нових легкових автомобілів було продано 5,521 тис. одиниць, або 83% від загальних первинних реєстрацій цього виду автотранспорту, а б/в легкових авто – 1,151 тис. одиниць, або 17%, відповідно. Таким чином, у порівнянні з аналогічним періодом минулого року ринок нових легкових авто зменшився в 4,9 рази, а первинні продажі імпортного секонд-хенду зросли на 72% [11].

Про зниження рівня життя населення свідчать і дані Державної служби статистики по перевезенню пасажирів. Так, відправлення пасажирів залізничним транспортом (з урахуванням перевезень міською електричкою) порівняно з січнем-травнем 2014 р. знизилися на 1,1%. Послугами автомобільного транспорту (з урахуванням перевезень фізичними особами –підприємцями) скористалися 1,0 млрд. пасажирів, що на 20,9% менше від обсягів перевезень пасажирів у січні-травні 2014 р. Перевезення пасажирів автотранспортом фізичних осіб – підприємців зменшилися на 26,9%. При цьому авіаційним транспортом перевезено 2,1 млн. пасажирів, що на 10,2% менше, ніж за січень-травень 2014 р., що свідчить і про падіння доходів у забезпечених верств населення. Міським електротранспортом перевезено 1,0 млрд. пасажирів, що на 1,5% менше, ніж за січень-травень 2014 р. Підвищення цін на транспорт у цілому на 21,3% відбулося за рахунок подорожчання автомобілів та транспортних послуг на 22,4%, а також палива та мастил на 20,2%.

Криза значно змінила структуру споживання українського суспільства. Дослідження, проведене компанією TNS в Україні, показало: починаючи з четвертого кварталу 2013 р. в країні неухильно скорочується кількість представників середнього класу. При цьому якщо в кінці 2013-го всього 1% населення не вистачало грошей навіть на їжу, то за підсумками першого кварталу 2015 р. ця цифра збільшилася в шість разів. Одночасно вдвічі скоротилася кількість опитаних, яким вистачає грошей на покупку побутової техніки, але не вистачило б на автомобіль – з 22% до 11%. Змінилася не тільки фінансова самооцінка українців, а й загальна самооцінка свого становища в суспільстві: кількість наших співгромадян, які вважають своє становище в суспільстві низьким, зросла з 17 до 25%. Самооцінка фінансових можливостей виглядає наступним чином:

- Грошей не вистачає навіть на харчування – 6%.
- На харчування грошей вистачає, але купівля одягу викликає серйозні проблеми – 33%.
- Купити велику побутову техніку було б важко – 47%.
- На побутову техніку гроші є, але ми не можемо купити нову машину – 11%.
- Заробітків вистачає практично на все – 3% [12].

За результатами соціологічних опитувань Київського міжнародного інституту соціології (КМІС) протягом 2014 р. вдвічі зросла кількість людей, яким не вистачає грошей навіть на їжу – з 9% у лютому 2014 р. до 17% у лютому 2015 р. [13]. Слід зауважити, що починаючи з 2000 р. спостерігалася позитивна динаміка у скороченні цього показника, перервана лише кризою 2009 р. та відновлена у 2011 р.

Очікування населення України щодо перспектив змін в економіці у поточному році є переважно негативними: лише 10,4% опитаних Центром Разумкова у травні 2015 р. сподіваються на економічне зростання, 21,5% очікують припинення кризи та застою в економіці, 27,1% вважають, що криза буде поглиблюватися, хоча й без катастрофічних наслідків, в той час як ще 26,1% очікують економічного колапсу [14].

В той же час протягом березня-травня скоротилася частка респондентів, що готові терпіти тимчасове зниження рівня життя в результаті здійснення реформ – з 41,4% до 38,5%, натомість зросла частка тих, хто не готовий терпіти, оскільки не вірить в успішність реформ – з 23,3% до 26,6%, та частка тих, хто не готовий терпіти, оскільки їх становище вже зараз нестерпне – з 29,7% до 30,3% [15].

Ще одне опитування, здійснене у лютому 2015 р., підтверджує наведені висновки: 70% опитаних не задоволені тим життям, яке ведуть зараз, при цьому 24% не очікують змін через рік, а 42% вважають, що ситуація тільки погіршиться. 61% відповіли, що за останні шість місяців їх доходи зменшилися, при цьому 38% не мають взагалі заощаджень, а 23% мають не більше, ніж на місяць [16].

Однією з ознак зниження рівня життя можна вважати погіршення можливостей проведення відпочинку. Згідно з опитуванням КМІС [17], у 2015 р. порівняно з 2014 р. збільшилась кількість людей, які не матимуть можливості відпочивати – з 17,1% до 23,7%. Лише 17,2% планують відпочивати поза домом (минулого року таких було 23,2%), причому зменшення відбулося не лише за такими витратними напрямами відпочинку, як інші країни (1,2% проти 2,9%) або Карпати чи інші місця України (5,9% проти 7,2%), але навіть на дачі (5,3% проти 6,6%).

Висновки. Масштабний військовий конфлікт, безперечно, вкрай негативно впливає на й без того низький рівень життя населення України. В країні значно знизились реальні доходи населення, що негативним чином відбилось на споживанні. Значних втрат в рівні життя населення зазнало від різкого падіння курсу національної грошової одиниці та інфляції, яка виникла частково і внаслідок цього. Різке зростання витрат на війну знизило видатки на соціальні програми та інфраструктурні проекти.

Загалом війна на Донбасі та окупація Криму хоч і є значним чинником в падінні рівня та якості життя населення, проте не єдиним, адже важливим моментом стало те, що в останні роки був значний дефіцит торгового балансу України, який покривався за рахунок продажу валюти із золотовалютних резервів та залучення позик. А війна на Донбасі прискорила та посилила загальне погіршення ситуації в країні.

Враховуючи, що війна ведеться на невеликій частині України, а також те, що загалом Донбас не тільки робив великий вклад у надходження валюти в Україну, а й потребував значних дотацій, то, на нашу думку, падіння рівня життя населення в Україні приблизно на третину обумовлене військовими діями на Донбасі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Звіт щодо оцінки відновлення та розбудови миру на Східній Україні / Представництво Європейського союзу, ООН, Світовий банк. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ua.undp.org/content/dam/ukraine/docs/PR/RPA_V1_Ukr_4Web_lowres.pdf.
2. Відродження Донбасу: оцінка соціально-економічних втрат і пріоритетні напрями державної політики / Інститут демографії та соціальних досліджень НАНУ. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : idss.org.ua/arhiv/2015_23_09Resume.doc.
3. Шамина О. Чем война плоха для экономики / О. Шамина // Большой город. – 2014 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://bg.ru/economy/vojna_otritsatelno_vlijaet_na_ekonomiku-22173/.
4. Державна служба статистики України. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
5. Уровень жизни населения Украины продолжает снижаться // Война и мир. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.warandpeace.ru/ru/news/view/102785/.
6. Панченко О. Як змінилося меню українців за рік: більше хліба, менше м'яса / О. Панченко // Сегодня. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ukr.segodnya.ua/ukraine/chto-edyat-i-chto-budut-est-ukraincy-627822.html.
7. Юткин В. Как война на Донбассе обрушивает гривну? / В. Юткин // ukrlife.tv. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.ukrlife.tv/video/ekonomika/kak-voina-na-donbasse-obrushivaet-grivnu.
8. Девальвация гривны, война и паника. Профессиональное развенчание мифов // Риановости. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rian.com.ua/analytics/20150303/364315677.html.
9. Цена войны. Каким будет курс гривны // inforesist. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://inforesist.org/cena-vojny-kakim-budet-kurs-grivny/.
10. НБУ: Война на Донбассе – один из факторов, которые будут поддерживать инфляцию в Украине [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://112.ua/ekonomika/nbu-voyna-na-donbasse--odin-iz-faktorov-kotorye-budut-podderzhivat-inflyaciyu-v-ukraine-241977.html.
11. Первичный рынок автотранспорта – итоги за 2 месяца / УкрАвтопром. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://ukrautoprom.com.ua/pervichnyj-rynok-avtotransporta-itogi-za-2-mesyaca.
12. Три причины, почему нам не хватает денег [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://domik.ua/novosti/tri-prichiny-pochemu-nam-ne-xvataet-deneg-n240119.html.
13. Українське суспільство (травень 2015 р.) / Київський міжнародний інститут соціології. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=529&page=1&t=7.
14. Як Ви оцінюєте перспективи економіки України у 2015 році? / Центр Разумкова. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=1041.
15. Здійснення реформ, цілком імовірно, може призвести

до тимчасового зниження рівня життя людей. Чи згодні Ви терпіти певні матеріальні труднощі? / Центр Разумкова. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.razumkov.org.ua/ukr/poll.php?poll_id=1021.

16. Социальное самочувствие граждан Украины. Оценка ситуации в стране / Research & Branding Grou. – 2015 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://rb.com.ua/rus/projects/omnibus/9001/.

17. Як планують відпочивати українці у 2015 році? / Київський міжнародний інститут соціології. – 2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kiis.com.ua/?lang=ukr&cat=reports&id=525&page=1&t=13.

УДК 330.342.146:316.343.654:316.344(477)

Василюк Д.Я.
старший викладач кафедри міжнародної економіки, маркетингу та менеджменту Івано-Франківського навчально-наукового інституту менеджменту

РОЗВИТОК СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ З ПОЗИЦІЇ НОВОЇ ІДЕОЛОГІЇ ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ

THE DEVELOPMENT OF THE MIDDLE CLASS IN UKRAINE FROM THE POSITION OF THE NEW IDEOLOGY OF ITS FUNCTIONALITY

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність формування середнього класу в сучасній Україні за новими ідеологічними ознаками. Запропоновано нові модифіковані критерії приналежності до середнього класу в Україні. Обґрунтовано порядковість розвитку середнього класу в різних професійних групах з розподілом на генераторів й інноваторів, стратегів і реалізаторів, а також мотиваторів.

Ключові слова: середній клас, функціональність середнього класу, модифікація ознак середнього класу, професійні групи.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость формирования среднего класса в современной Украине по новым идеологическим признакам. Ключевой идеей текущих мероприятий по формированию среднего класса в Украине должно быть смещение акцентов в его функциональности без базовой ориентации на уровень доходов. Предложены новые критерии принадлежности к среднему классу в Украине, представители которого смогли бы в современных условиях стать идеологами, генераторами и мотиваторами инновационного развития и преодоления социокультурного кризиса. Предложена поочередность развития среднего класса в различных профессиональных группах с распределением на: генераторов и инноваторов, стратегов и реализаторов, а также мотиваторов. Охарактеризована сущность модификации критериев с точки зрения новой функциональности среднего класса в разрезе традиционных их видов – уровня денежных доходов, сбережений, образования, наличия жилья, земли, автомобиля, характера деятельности, профессионального статуса, уровня адаптированности к рынку труда, самоидентификации, культуры.

Ключевые слова: средний класс, функциональность среднего класса, модификация признаков среднего класса, профессиональные группы.

ANNOTATION

It is essential for Ukraine to form in the current environment of crisis transition a middle class with new ideological grounds. The key idea of the current measures for creation of the middle class in Ukraine should be a shift within its functionality from basic orientation on income. There was proposed the new criteria of belonging to the middle class in Ukraine, representatives of which could become ideologues, generators and motivators of innovation development and socio-cultural crisis overcoming in the modern conditions. There was proposed the order of development of the middle class in various professional groups with dividing for generators and innovators, strategists and implementers, as well as motivators. There was characterized the essence of the modification of criteria in terms of new functionality of the middle class in context of their traditional species – income level, savings, education, house, land, car, nature of activities, professional status, level of adaptability to the labor market, identity and culture.

Keywords: middle class, functionality of the middle class, modification of characteristics of the middle class, professional groups.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку України змушують формувати нові наукові підходи до розв'язання суспільних та економічних проблем. Кризовий стан економіки, збройний конфлікт та фактична втрата частини території країни, значне падіння рівня життя населення – ці та інші чинники вносять численні зміни у соціальну структуру суспільства, зумовлюють низхідні рухи у його стратиграфічних порядках. Нової актуальності набуває проблема розвитку середнього класу, який і за передкризових умов характеризувався численними псевдоознаками. При такій ситуації говорити про механізми його розвитку в Україні, з одного боку, є нелогічно. Проте, з іншого боку, більшість фахівців і вчених ігнорують ідею, що поточна криза в країні набуває найперше соціокультурних ознак, що вже надалі тягне за собою значні фінансово-економічні провали та інституціоналізацію клептократичних ознак політичної й економічної поведінки. Окрім базової соціокультурної причинності, поточна кризова ситуація – це шанс спрямувати розвиток держави в зовсім інше русло, з відповідністю прогресивним викликам загальноцивілізаційного прогресу, вимогам інформаційного суспільства та високим стандартам людського життя провідних країн світу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання трансформації соціальних структур населення в контексті становлення середнього класу суспільства перебувають у фокусі досліджень І.К. Бондар, М.М. Кіма, Е.М. Лібанової, О.І. Крикун, І.О. Курило, Г.П. Рекун та ін. В руслі економічної теорії, управління національним господарством та розвитку підприємництва значні напрацювання у розв'язанні проблем формування та розвитку середнього класу в Україні на сучасному етапі мають О.В. Задоренко, О.В. Коляда, О.А. Кролевець, Т.І. Лучко, Н.А. Навроцька, А.І. Саввов, Т.П. Ткаченко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В сучасних політичних та соціально-економічних умовах розвитку України постала нагальна потреба вироблення нових підходів до ролі середнього класу в економіці країни, модифікації його критеріїв та визначення пріоритетних цільових груп середнього

класу, на яку повинна бути спрямована сучасна соціальна політика держави.

Мета статті полягає в обґрунтуванні нової ідеології функціональності середнього класу в Україні та визначенні порядковості розвитку середнього класу в різних професійних групах.

Виклад основного матеріалу дослідження. Враховуючи сучасний стан розвитку української економіки та актуальні тренди трансформації українського суспільства, вирішення проблеми розвитку середнього класу в Україні варто починати з формування та розвитку тих прошарків, які прийнято відносити до його резерву (тобто тих потенційних представників середнього класу, які володіють деякими, проте не усіма, необхідними для цього критеріями).

Середній клас у поточних умовах має виступати:

1) ідеологом національної та єдиної державницької ідеї, цінностей громадянського суспільства й особистісної моральної поведінки;

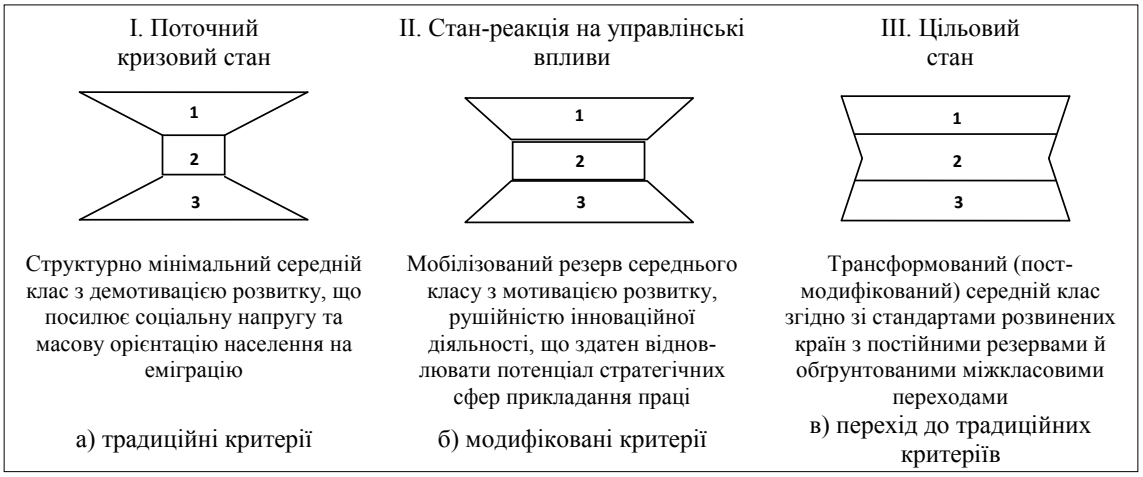
2) генератором інноваційних ідей при обмежених ресурсних можливостях економічного розвитку, однак колосальних інтелектуально-трудових резервах;

3) мотиватором розвитку бізнес-середовища з гострою потребою імпортозаміщення, ефективізації використання ендогенного потенціалу економіки з недопущенням масових міграційно-демографічних втрат (особливо щодо молоді).

Тобто ключовою ідеєю поточних заходів щодо формування середнього класу в України має бути зміщення акцентів у його *функціональності* без базової орієнтації на рівень доходів як одного з головних критеріїв віднесення до даного соціального прошарку. Нова функціональність представників середнього класу є вимушеною реакцією на поточні кризові умови, коли сподіватись на реальні фінансові ресурси з боку держави для виходу з кризи не варто. Натомість держава має створювати умови для капіталізації чи не єдиного на разі конкурентоспроможного і наявного в неї ресурсу – людського, і в даному контексті формування резерву середнього класу через мобілізаційні механізми є найбільш дієвим способом.

На фоні стрімкого зниження рівня доходів та можливостей їх отримання приналежність до середнього класу має підкреслюватись нематеріальними критеріями. Для посилення функціональної значимості середнього класу як рушія інноваційних змін слід диференціювати його резерв. Для цього необхідно задіяти мобілізаційні механізми щодо інтелектуально-трудового потенціалу населення, а також змінити підхід віднесення осіб з визначеними соціальними, економічними й психологічними характеристиками до даного соціального класу. Через те вважаємо, що слід визначити нові модифіковані критерії приналежності до середнього класу в Україні, представники якого змогли б за поточних умов стати ідеологами, генераторами й мотиваторами інноваційного розвитку та виходу країни з кризи (в першу чергу – соціокультурної). Це важливо для наукового обґрунтування пріоритетів державної економічної політики з цільовою підтримкою тих соціальних (професійних) груп, котрі володіють достатнім інтелектуально-трудовим потенціалом для підприємницької діяльності або ж зайнятості на засадах найму в знаннємістких, високотехнологічних сферах прикладання праці. Керуючись здійсненими напрацюваннями стосовно розподілу суспільства на класи, обґрунтуємо доцільність модифікації критеріїв приналежності до середнього класу в поточних кризових умовах (рис. 1).

Звертаємо увагу, що схематичне відображення класової структури суспільства на рис. 1 (III) передбачає наявність стабільних резервів середнього класу, який сформований за критеріями розвинених країн. Таким чином підкреслюється більш плавний міжкласовий перехід з доланням надмірної диференціації суспільства



Примітка: позначення на схемі: 1 – клас багатих; 2 – середній клас; 3 – клас бідних.

Рис. 1. Ідейність модифікованого переходу до нових критеріїв середнього класу в Україні
Джерело: побудовано автором на основі [1; 2; 3, с. 27]

за рівнем добробуту. Фактично середній клас у розвиненому суспільстві межує з нижчими прошарками класу багатих і верхніми прошарками класу бідних. Це формує потужну мотиваційну площину розвитку суспільства, розуміння власних можливостей забезпечення гідного рівня життя. Натомість за нинішніх умов говорити про такі резерви неможливо. На разі українські реалії такі, що практично весь середній клас за модифікованими ознаками являє собою верхні та середні, а інколи й нижчі прошарки класу бідних. Через те важливо обґрунтувати, яким чином можна подолати такі соціально-економічні структурні деформації, тим паче що це дуже важливо в плані формування гармонійних класових міжпоколінних переходів (наявність сприятливих умов життєдіяльності й розвитку для наступних поколінь за рахунок доброго матеріального й культурно-ціннісного базису їхніх батьків).

Отож, на разі вимушена модифікація може слугувати проміжним етапом формування і розвитку середнього класу в Україні на принципово нових, якісних засадах, причому як стратегічної когорти громадян, здатних спричиняти інноваційні зміни та консолідувати громадянську свідомість. Важливо розуміти, що вимушена модифікація не є формалізмом, яка нібито доводить наявність середнього класу в країні.

Поточна модифікація критеріїв приналежності до середнього класу має бути здійснена в обмеженому часовому проміжку з подальшою відповідністю стандартам розвинених суспільств.

Серед традиційних критеріїв приналежності до середнього класу чи не основної модифікації вимагає рівень доходу. Наразі в Україні оперувати даним фінансовим вимірником приналежності до середнього класу неможливо. Якщо брати офіційний курс гривні до долара, встановлений НБУ, то середньомісячна заробітна плата на початок 2015 р. склала 218,5 дол. США проти максимального значення 2013 р. 408,5 дол. США. Комерційний та тіньовий курси є ще значно вищими. Навіть якщо брати середній обмінний готівковий курс 24 грн., то середньомісячна заробітна плата зайнятого населення в Україні скорочується до менше 140 дол. США [розраховано на основі джерел 4–6]. Додаючи неконтрольовані процеси зростання цін, така ситуація деформує соціально-економічну структуру населення та вимагає розгляду функціональності середнього класу як модифікованого соціального прошарку, який, проте, здатний впливати на процеси стабілізації й інноватизації в країні.

Окрім вимушеної дезактуалізації рівня доходу, значних модифікацій вимагає критерій заощадження. Водночас він дуже тісно переплітається з іншою ознакою приналежності до середнього класу, яка в умовах кризового переходу набуває нового стратегічного значення. Мова йде про спроможність довгострокових інвестувань. Даний критерій слід розглядати не лише у виключно фінансовому плані. Така спроможність може доповнюватись матеріальними, інтелектуально-освітніми та резервно-інвестиційними ресурсами, особистими якостями психоемоційної стійкості, необхідними для зайнятості у відповідній сфері.

Ще один критерій, котрий вимагає модифікованого сприйняття, – рівень освіти. Україна займає 10-ту позицію в світі за показником валового коефіцієнта охоплення населення вищої освітою: станом на 2014 р. – 80%, коли середній показник для країн з дуже високим рівнем людського розвитку становить 76% [7]. Проте існуючі явища корупції, суб'єктивного оцінювання, недоліків організації навчального процесу з часто відсутньою практичною складовою ставлять під сумнів позитивні висновки щодо даного показника. Це підтверджує і парадокс вітчизняного ринку праці – браку кваліфікованих кадрів окремих професійних груп на тлі достатньо високого рівня працеадлишковості (фахових робітничих кадрів, у тому числі в агробізнесі, працівників IT-сфери, PR, фармацевтів та ін.). Через те не завжди особа з вищою освітою може апріорі належати до середнього класу чи принаймні формувати його резерв. Однак її наявність підвищує шанси на ринку праці з вищеоплачуваною зайнятістю та кращими умовами.

Приналежність особи до середнього класу в модифікованому плані за критерієм освіти має враховувати не стільки наявність диплому про вищу освіту, скільки достатню трудопотенційну готовність здійснювати підприємницьку діяльність або працювати на засадах найму в стратегічних сферах, які, як правило, мають бути знаннєміськими. Також така особа повинна знати свої права й виконувати обов'язки, мати потребу неперервного розвитку зі спроможністю інвестувань у свій людський капітал – покращення лінгвістичних навичок, окремих прикладних умінь, необхідних для її професійної групи.

Дуже дискусійним критерієм приналежності до середнього класу на разі є наявність певного майна. Найчастіше це нерухомість, земля, транспортні засоби. Проблемність даного критерію обумовлена тим, що інститут власності в Україні перебуває в площині численних ризиків та загроз. Тривалі дискусії щодо власності землі залишаються відкритими, а ефективність використання земельного ресурсу надалі є вкрай низькою на тлі подальшого занепаду українського села, а також фермерського господарства. «Порятунком» тут може бути відновлення кооперативного сільськогосподарського руху на інноваційних засадах з виключенням екстенсивних підходів виробництва, зберігання й обробки продукції. З погляду модифікації критерію власності наявність в особи базових майнових активів повинна бути сигналом її потенціалу як рушія економічного розвитку.

Особливо ті особи, котрі є власниками нерухомості в неналежному стані за умов надання їм пільгових кредитів для їх відновлення до повної функціональності й подальшого задіяння в бізнесі, матимуть мотивацію до підприємницької діяльності. На разі вони демотивовані щодо цього та часто більшою мірою схильні до надання таких об'єктів в оренду, яка є досить вартісною в Україні. При ситуації небажання ведення бізнесу власники майна повинні залучатись у бізнесові проекти як орендарі, але при умові договірного регулювання державою відносин оренди і суборенди на взаємовигідних і прозорих умовах.

Широким за змістом критерієм ідентифікації середнього класу є характер діяльності. З наведених вище положень чітко видно, що основний акцент зроблено на самозайнятих осіб, тобто реальних і потенційних підприємців – представників малого та середнього бізнесу, а також на найманих працівників у знаннємістких сферах прикладання праці. Це авторська позиція, яка витікає з поточних кризових умов, і закономірно, що рушійним характером діяльності, який визначає сприятливі передумови приналежності особи до середнього класу, є приватний бізнес.

Реальність поступового розвитку в Україні знаннємістких сфер господарювання на тлі загального соціально-економічного занепаду насправді є високою. Їхнє цільове стимулювання може здійснюватись відповідно до специфіки регіонів та в рамках реалізації регіональних програм, у тому числі за участі міжнародного капіталу, що в умовах реалізації адміністративно-територіальної реформи має сприятливу нормативно-правову основу. Окрім того, для багатьох регіонів формуються все більш численні професійні групи зайнятих в ІТ-сфері. Мова йде про фрілансерів, програмістів, ІТ-менеджерів, веб-дизайнерів та ін. На разі це чи не єдина професійна група, котра отримує стабільні доходи (у валютному еквіваленті) та спроможна продукувати інновації, конкурентоспроможні в глобальних масштабах. Залучаючи їх інтелектуально-трудовий потенціал у високотехнологічні сфери на батьківщині, можна досягнути значних ефектів, підтримуючи бізнес спочатку у незначних масштабах і розвиваючи його до рівня специфічних просторових утворень – кластерів, профільних агломераційних утворень з моно- й поліцентричними ядрами, спеціальних економічних зон, технопарків та ін.

У світлі сказаного концепція формування середнього класу за модифікованими критеріями в умовах кризового переходу має обґрунтовувати заходи, спрямовані на такі основні сегментні професійні групи:

1) генератори й інноватори: фізичні особи – підприємці в стратегічних сферах, власники малого й середнього бізнесу в стратегічних сферах, фермери, інженери, фінансисти, науковці, військовослужбовці, фахівці ІТ-сфери, працівники судової системи;

2) стратеги і реалізатори: власники малого й середнього бізнесу, фізичні особи – підприємці, менеджери середньої ланки, представники місцевої і регіональної влади, вчителі, викладачі, працівники правоохоронних органів, структур з надзвичайних ситуацій, комунальних та безпекових служб;

3) мотиватори: банкіри, керівники регіональних філій та відділень банків, лікарі, адвокати, юристи, митці, спортсмени, кваліфіковані робітники сільського та лісового господарств, риборозведення та рибальства.

Таким чином, критерій професійного статусу повинен модифікуватись диференційовано для різних професійних груп. Умови гострого браку бюджетних ресурсів змушують до оптимізації управлінських рішень та визначення порядковості розвитку середнього класу в різних професійних групах.

Зрозуміло, що в умовах наростаючої кризи та численних деформацій організації різних суспільних відносин слід створювати у першу чергу сприятливі умови розвитку для тих професійних груп, що можуть виконувати функції *генераторів та інноваторів*. Під розвитком професійних груп маємо на увазі процес інституціоналізації високих освітньо-кваліфікаційних стандартів, цінності результатів праці та дотримання моральних основ трудової діяльності. При цьому такі процеси мають супроводжуватись постійним покращенням мотиваційного середовища зайнятості відповідних професійних груп та обслуговуючого їх персоналу, що буде тягти за собою зростання їхнього рівня добробуту, можливостей інвестування в особистісний людський капітал та здійснення інших видатків з метою задоволення потреб вищого порядку.

Вважаємо, що найефективніший шлях формування середнього класу в Україні – за професійною ознакою. Такий ознаковий пріоритет має супроводжуватись антикорупційними заходами. Тобто долання корупції в усіх сферах на разі видається нереальним. Авторська позиція полягає в тому, що боротьба з даним деструктивом прогресивних демократичних змін має здійснюватись поетапно і в окремих професійних групах. Відтак, формування нового середнього класу в Україні як рушія інноваційних змін має здійснюватися поступово, починаючи з пріоритетних груп, і супроводжуватись при цьому повним викоріненням явищ недобросовісної конкуренції – як між суб'єктами бізнесу, так і персоналом (в плані суб'єктивного кар'єрного просування, що демотивує неперервний розвиток та продуктивну й результативну працю).

До професійної групи генераторів та інноваторів віднесені також науковці і фінансисти. Перші – це, швидше за все, генератори ідей, які потребують належного ресурсного забезпечення для організації якісних розробок. Щодо фінансистів, то функціональність цієї професійної групи в плані стимулювання інноваційної

діяльності, інноваційного типу поведінки взагалі є дуже недооціненою. Фактично в Україні висококваліфікованих фахівців фінансової сфери на тлі масового випуску бакалаврів і магістрів за даною спеціальністю є дуже мало. У результаті організація системи фінансових відносин будується на адаптації до корупційних механізмів, масовому ухилянні від податків з приховуванням реальних доходів. Роль фінансистів має розвиватись у плані обґрунтування переваг прозорої й мотивованої щодо цього підприємницької діяльності, механізмів ціноутворення та діяльності на валютних ринках. Розвиток належно оплачуваної професійної групи фінансистів зможе стати важливим кваліфікаційним резервом і для державних структур, які гостро потребують державних службовців високого рівня фінансової освіти.

За умов поступового й успішного формування середнього класу з вимушеною тимчасовою модифікацією критеріїв приналежності до нього професійної групи генераторів й інноваторів доцільно розглядати механізми розвитку професій, функціональність котрих проявляється у *реалізації* (інноваційних ідей та рішень на більш масовій основі) і *стратегуванні*. Тут стратегічною професійною групою є робітники з обслуговування, експлуатації та контролювання роботи технологічного устаткування, складання устаткування і машин. Їхня інституціоналізація як середнього класу буде підтвердженням розвитку знаннємістких і високотехнологічних сфер господарювання. Незважаючи на свій освітньо-кваліфікаційний рівень кваліфікованого робітника, дані професійні групи зможуть стати «гарантами» реалізації інноваційних ідей та рішень, а також створення належних матеріально-технічних умов щодо цього.

Ефективна політика формування і розвитку середнього класу в Україні буде тоді, коли вдасться забезпечити переведення значних прошарків «периферії» середнього класу в його «ядро». В іншому випадку формальні представники середнього класу з дуже низьким рівнем оплати праці й надалі будуть проявляти схильності до суб'єктивізму, корупції, низької продуктивності праці та ін.

Висновки. Україна сьогодні постала перед потребою формування нового середнього класу. Його функціональність має диференціюватись в інноваційній, мотиваційній та соціокультурній площинах. Представники нового середнього класу повинні виявляти спроможність мислити й критично оцінювати, генерувати ідеї й реалізовувати рішення, бути готовими розвиватись і займатись бізнесом при сприятливих умовах. Без формування й розвитку нового середнього класу неможливим є відновлення інтелектуальної еліти, яка наразі не здатна протистояти верхнім соціальним прошаркам, сформованим за фінансово-управлінськими ознаками. Для формування середнього класу в Україні, згідно з новою ідеологією, незважаючи на поточні труднощі, є сприятливі передумови – євроінтеграція, процеси децентралізації влади. На тлі таких серйозних змін новий середній клас в Україні має всі шанси розвитку. Для цього необхідна політична воля та висока громадянська активність населення України з метою трансформації ціннісно-культурних, освітніх ознак приналежності до середнього класу в матеріальні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Tramp D.J. Why we want to be rich / D.J. Tramp, R.T. Kiyosaki, M. Mciver, S. Lechter – USA : Rich Press, 2006. – 320 p.
2. Соціальні та економічні параметри середнього класу в Україні. Від пошуку до визначення : матеріали круглого столу // Економіст. – 2005. – № 7. – С. 9–33.
3. Кільніцька О.С. Середній клас як фактор активізації соціально-економічного розвитку / О.С. Кільніцька // Вісник ЖНАЕУ. – 2011. – № 2. – Т. 2. – С. 25–33.
4. Середньомісячна заробітна плата. Доходи населення. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Обмінні курси. Грошово-кредитна та фінансова статистика / Національний банк України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/files/5-Exchange_rates.xls.
6. Индекс инфляции (Украина): Минфин. Финансовый портал [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://index.minfin.com.ua/index/infl.
7. Цілі розвитку тисячоліття. Україна-2014 / Презентація Е. Лібанової ; Інститут демографії та соціальних досліджень імені М. В. Птухи Національної академії наук України [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.idss.org.ua/arhiv/2014_19_12.ppt.

УДК 331.104(477)

Войтович Н.Г.
аспірант кафедри економіки та маркетингу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН

THE THEORETICAL BASIS OF IMPROVING THE SYSTEM OF SOCIO-LABOR RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано існуючі підходи щодо розуміння поняття соціально-трудових відносин з метою удосконалення системи соціально-трудових відносин для забезпечення повноцінного функціонування суб'єктів господарської діяльності, визначенні особливості поняття та основні характеристики соціально-трудових відносин, а також внесенні пропозицій щодо поліпшення роботи підприємства у сфері соціально-виробничого, соціально-культурного та побутового обслуговування.

Ключові слова: система, соціально-трудові відносини, ринок праці, робоча сила, найманий працівник, роботодавець, соціальний капітал, мотивація праці, оплата праці, «соціалізація», соціальне партнерство.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализированы существующие подходы относительно понятия социально-трудовых отношений с целью совершенствования системы социально-трудовых отношений для обеспечения полноценного функционирования субъектов хозяйственной деятельности, определении особенности понятия и основные характеристики социально-трудовых отношений, а также внесении предложений по улучшению работы предприятия в сфере социально-производственного, социально-культурного и бытового обслуживания.

Ключевые слова: система, социально-трудовые отношения, рынок труда, рабочая сила, наемный работник, работодатель, социальный капитал, мотивация труда, оплата труда, «социализация», социальное партнерство.

ANNOTATION

The article analyzes the existing approaches on the notion of social-labour relations with the aim of improving the system of social-labor relations to ensure full functioning of economic entities, defining features of the concept and basic characteristics of social-labor relations, as well as making proposals for improving the operation of the enterprise in the sphere of social-productivity, social-cultural and consumer services.

Keywords: system, social-labor relations, labor market, labour force, employee, employer, social capital, labour motivation, labour remuneration, «socialization», social partnership.

Постановка проблеми та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Визнання України державою з ринковою економікою, поступове входження до світового господарського простору актуалізують проблему формування соціально-трудових відносин економічної діяльності, особливо у сферах інфраструктурного та інституційного забезпечення.

Реалії сьогодення свідчать, що у розвитку соціально-трудових відносин України спостерігаються протиріччя, руйнівні процеси, які стали наслідками помилок у політиці реформ, пов'язаних з недооцінкою соціальних питань та надмірною захопленістю трансформаціями економічних відносин, що відбувалися, по суті, ціною значних соціальних втрат. Нагальним завданням є ретельне дослідження соціально-трудових відносин для подолання кризових явищ та оптимізації їхнього розвитку.

Соціально-трудові відносини відіграють провідну роль у розв'язанні науково-технічних, організаційних і економічних завдань господарювання. Ефективна діяльність будь-якого суб'єкта господарювання залежить не тільки від високого рівня конкурентоспроможності, достатнього економічного потенціалу, але й від компетенції персоналу.

Аналіз досліджень і публікацій. Підґрунтя сучасних наукових уявлень щодо соціально-трудових відносин та шляхів їх удосконалення у різні часи закладено такими мислителями, як Т. Мор, Сен-Симон, Фур'є, Оуен, У. Петті, А. Сміт, Д. Рикардо, К. Маркс, Ф. Енгельс, Ф. Тейлор, Е. Мейо, А. Маслоу, Д. Мак-Грегор, Ф. Герцберг та ін. Дослідженням проблем формування соціально-трудових відносин займалися такі вітчизняні вчені, як Б.М. Генкін, В.М. Гриньова, О.А. Грішнова, А.М. Колот, Ю.М. Остапенко та інші дослідники.

Проте в дослідженнях перелічених авторів не повною мірою розкрито сучасні проблеми формування соціально-трудових відносин, не систематизовано види ризиків при формуванні соціально-трудових відносин, недостатньо обґрунтовано алгоритм процесу формуванні соціально-трудових відносин. Однак із впевненістю можна наголошувати на тому, що проблема становлення соціально-трудових відносин ринкового типу та їх регулювання в Україні все ще не досить вирішена та недостатньо вивчена, а тому залишається актуальною.

Мета статті полягає в тому, щоб визначити особливості поняття соціально-трудових відносин, проаналізувати існуючі підходи щодо розуміння процесу формування соціально-трудових відносин.

Для досягнення зазначеної мети в роботі поставлено такі основні завдання: 1) проаналізувати існуючі підходи щодо розуміння процесу формування соціально-трудових відносин; 2) визначити основні характеристики соціально-трудових відносин; 3) уточнити поняття соціально-трудових відносин; 4) внесення пропозицій щодо поліпшення роботи підприємства у

сфері соціально-виробничого, соціально-культурного та побутового обслуговування.

Виклад основного матеріалу дослідження із обґрунтуванням отриманих результатів. У сучасних умовах ринкових реформ в Україні вплив світової фінансової кризи суттєво підвищує значення соціально-трудових відносин у всіх сферах економічної діяльності.

Е.М. Лібанова зазначає, що «…на сучасному етапі докорінно змінилося уявлення про рушійні сили та співвідношення різних чинників розвитку, про роль і місце людини в цивілізаційному прогресі. Досвід економічно розвинених країн, і – ще більшою мірою – країн, що здійснили економічний ривок (у різні періоди XX сторіччя: Японія, Корея, Німеччина, Ірландія, Чехія, Угорщина, Словенія), свідчить про вирішальне значення людського капіталу, якість робочої сили і мотивацію ефективної праці. Ця нова концепція, орієнтована на примат людського розвитку. Вона замінила застарілу, рушійною силою якої було накопичення матеріального багатства. Саме людський і соціальний капітал забезпечують нині найвищі темпи економічного зростання, і саме ті країни, політика яких спрямована переважно на забезпечення розвитку людського потенціалу, досягають на зламі тисячоліть найбільших успіхів. Необхідність швидкого економічного зростання в умовах скорочення чисельності населення потребує покращення умов і посилення стимулів формування трудового потенціалу та максимально ефективного його використання» [1, с. 11].

Досліджуючи проблеми глобального економічного розвитку, О.М. Сазонець вважає, що «…дослідження тенденцій соціально-трудових відносин є загальною проблемою сучасної глобалістики та одночасно інтеграції України в глобальний світ, і також потребує вирішення багатьох соціальних питань» [2, с. 65].

Розглядаючи державу як суб'єкт соціально-трудових відносин, О.М. Головінов зазначає, що «…згідно з Конституцією, Україна є соціальною державою, однак у законодавчому порядку це поняття не визначено, в зв'язку з чим спеціальним законодавством могли б бути названі інституціональні структури і фінансові джерела, що гарантують відповідність поточної ситуації в країні критеріям соціальної держави» [3, с. 32].

Н.І. Верхоглядова підкреслює значення державного регулювання сфери соціально-трудових відносин: «…з урахуванням курсу України на розбудову соціально-орієнтованої ринкової економіки, умови реформування останньої мають створюватися переважно за рахунок суттєвого вдосконалення і поширення використання економічних важелів, що застосовуються органами державної виконавчої влади при виконанні регулюючої, захисної і контрольно-примусової функції держави» [4, с. 73].

Ж.Д. Анпілогова зазначає, що «…у наш час у зв'язку з докорінною перебудовою системи суспільних відносин, найсуттєвіші перетворення відбуваються саме в соціально-трудовій сфері, торкаючись інтересів мільйонів людей. Основні принципи державної політики в соціально-трудовій сфері зроблені з урахуванням передового закордонного досвіду і закріплені в Конституції України і Законі України «Про зайнятість населення» [5, с. 24].

У своїх працях Н.О. Афендікова по-іншому формулює проблеми у сфері формування соціально-трудових відносин: «…об'єктивні причини диспропорцій національного ринку праці, посилені помилками законодавчої і виконавчої гілок влади, призвели до цілого ряду проблем. Зокрема, нестача робочих місць та висока їх частка з небезпечними умовами праці, невідповідність якості робочої сили сучасним вимогам виробництва, нераціональність галузевої структури зайнятості, низький рівень оплати праці» [6, с. 17].

Наприклад, В.В. Голубєва підкреслює, що «…оскільки людина є однією з найважливіших складових соціального капіталу підприємства, яке у свою чергу, є соціально відповідальним перед працівниками, можна сказати, що його ефективне функціонування залежить від того, наскільки воно задовольняє потреби своїх працівників» [7, с. 87].

В.В. Онікієнко констатує, що «…динамічне економічне зростання країни дедалі більше залежить від сукупності «неречових» факторів (інтелектуальних, інформаційних, організаційних, управлінських), тому ефективне управління працею, загальноосвітня і професійна підготовка, безперервний і сталий розвиток економічно активного населення, мотивація праці, гідна людини якість життя розглядаються як головна умова забезпечення цього зростання. З модернізацією економіки на інноваційних засадах та соціалізацією економічного розвитку роль соціально-трудових відносин у відтворенні людського капіталу постійно зростає, що зумовлюється змінами, які відбуваються в характері, змісті і формах організації праці під впливом науково-технологічного прогресу, актуалізується проблема відтворення і нагромадження людського капіталу на якісно новому рівні» [8, с. 103-104].

Дослідження низки робіт вітчизняних та зарубіжних учених дозволяє зробити висновок, що сьогодні не існує єдиного загального визначення поняття «соціально-трудові відносини». Так, А.М. Колот, О.А. Грішнова та О.О. Герасименко характеризують соціально-трудові відносини як «…процес взаємодії (взаємовідносин) між сторонами – найманими працівниками та роботодавцями, суб'єктами й органами сторін за участі держави (органів законодавчої та виконавчої влади) і місцевого самоврядування; що пов'язаний з найманням, використанням, розвитком робочої сили, винагородою за працю та спрямований на досягнення високих рівнів якості життя та ефективності виробництва. Соціально-трудові відносини характеризують економічні, психологічні та правові аспекти взаємозв'язків індивідуумів і соціальних груп

в процесах, обумовлених трудовою діяльністю. В якості важливих рис соціально-трудових відносин автори виокремлюють функціонування відносин на конкурентних засадах, динамічність, постійність взаємодії» [9, с. 224-225].

Н.І. Єсінова надає наступне визначення: «Соціально-трудові відносини – це комплекс взаємин між найманими робітниками і роботодавцями в умовах ринкової економіки, націлених на забезпечення високого рівня і якості життя людини, колективу і суспільства в цілому; об'єктивно існуюча взаємозалежність і взаємодія суб'єктів цих відносин у процесі праці, спрямовані на регулювання якості трудового життя» [10, с. 186].

І.І. Моторна визначає, що «...соціально-трудові відносини – це історично визначений тип соціально-економічних відносин, які виникають у трудовій та суміжних з нею сферах життєдіяльності суспільства між найманими працівниками й роботодавцями за участю держави, а також їх представників з метою збалансування їх інтересів, недопущення конфронтації та досягнення соціальної злагоди» [11, с. 14].

Як зауважує А.М. Колот, «...термін «соціально-трудові відносини» почали широко вживати з середини 90-х років минулого століття, розуміючи під ним відносини спільної діяльності, організаційно-технічні, організаційно-економічні відносини тощо» [9, с. 223].

З огляду на вищезазначене, соціально-трудові відносини – це комплексний систематизований взаємовигідний процес співпраці між роботодавцями та найманими працівниками за участі держави та зацікавлених сторін, що пов'язаний з найманням, використанням, розвитком робочої сили, винагородою за працю та спрямований на інтенсифікацію використання людського капіталу та підвищення якості життя. Складовими соціально-трудових відносин є:

- постійна співпраця роботодавця й найманого працівника;
- пошук взаємовигідних зв'язків та видів діяльності;
- інституціональна участь держави в удосконаленні законодавчого регулювання та створенні формальних та неформальних норм ринку праці та корпоративного управління;
- взаємодія роботодавця і держави у навчанні і підготовці робочої сили;
- постійне удосконалення процесів покращення людського потенціалу владними та бізнес-структурами.

І.Л. Сазонець під предметом соціально-трудових відносин визначає соціально-економічні процеси і явища, які виникають у соціально-трудовій сфері та поділяє їх на три структурні блоки [2, с. 67]:

- соціально-трудові відносини зайнятості;
- соціально-трудові відносини, пов'язані з організацією та ефективністю праці;
- соціально-трудові відносини, які виникають у зв'язку з винагородою за працю.

На думку В.О. Гришкіна, до важливого компоненту соціально-трудових відносин в Україні варто додати соціальні трансферти, тобто «... вартість пільг, субсидій та допомог, які отримують домогосподарства України» [12, с. 11].

При дослідженні соціально-трудових відносин Н.М. Дєєва виділяє такі соціальні стандарти життя, що «...визначають соціальні межі задоволення потреб в суспільних благах – житло, медичне обслуговування, освіта, відпочинок, культура, тощо. При цьому соціально гарантований мінімум відтворює не рівну для всіх величину споживаних благ, а певний рівень добробуту. Від кількості залученої до здійснення економічної діяльності робочої сили залежать обсяги самозабезпечення індивідів суспільства, а в сукупності з такими її характеристиками як якість праці, досвід, кваліфікація – різнобічне задоволення потреб суспільства» [13, с. 4].

Елементи, які входять до системи соціально-трудових відносин:

- суб'єкти і рівні соціально-трудових відносин;
- принципи, типи, види та методи регулювання соціально-трудових відносин.

Основні суб'єкти соціально-трудових відносин у сучасних умовах господарювання: найманий працівник; професійна спілка працівників; підприємець (роботодавець); спілка роботодавців; держава, органи місцевого самоврядування.

За рівнями соціально-трудові відносини поділяються на горизонтальні (індивідуального (працівник-роботодавець, працівник-працівник, працівник –керівник структурного підрозділу), колективного (суб'єкти – інституціональні структури роботодавців і найманих працівників, їх групи або окремі колективи, органи державної влади та місцевого самоврядування) та комбінованого характеру) та вертикальні (на рівні корпорації, регіональному (територіальному), галузевому та національному рівнях).

У науковій літературі не існує єдиної класифікації типів СТВ. Так, А.М. Колот визначає такі типи: соціальне партнерство, патерналізм, солідарність, субсидіарність, конфлікт та дискримінація [14, с. 33-34].

За рівнями регулювання соціально-трудові відносини можна розподілити на [15, с. 171]:

1. Національний рівень: державне регулювання відбувається через акти законодавства, а договірне регулювання – через Генеральну угоду і рішення органів соціального партнерства.

2. Галузевий рівень: державне регулювання відбувається через акти центральних органів виконавчої влади, договірне регулювання – через галузеві колективні угоди і рішення галузевих органів соціального партнерства.

3. Територіальний (регіональний) рівень: державно-комунальне регулювання – через рішення органів виконавчої влади й місцевого самоврядування, а договірне регулювання – через регіональні угоди і рішення територіальних органів соціального партнерства.

4. Виробничий рівень: адміністративне регулювання – через рішення власників і уповноважених ними органів, а договірне регулювання – через колективний договір, консультації, переговори, індивідуальний трудовий договір.

Міжнародний досвід підкреслює, що ефективний розвиток соціально-трудових відносин можливий за умови узгодженості інтересів усіх суб'єктів – працівників, роботодавців, держави, тобто за умови впровадження системи соціального партнерства.

А.М. Колот та О.А. Грішнова надають класифікацію соціально-трудових відносин за видами:

- відносини між роботодавцем або вповноваженою ним особою та найманим працівником із приводу умов наймання, включаючи зміст і обсяги роботи, оплату праці та соціальні гарантії, умови праці;
- відносини між найманими працівниками, які виконують суміжні трудові операції (функції) і пов'язані між собою різними формами поділу та кооперації праці, між лінійними і функціональними керівниками різних ланок та найманими працівниками (підлеглими) з приводу реалізації умов трудового договору, а також відносини між іншими суб'єктами й органами відносин у сфері праці [9, с. 231-232; 16, с. 51-52].

Однак система соціально-трудових відносин має багаторівневий характер, що обумовлює велику кількість аспектів її дослідження та рівнів аналізу, вона, як і будь-яка інша система, включає основні елементи, зв'язки, мету та структуру, які перебувають у тісному взаємозв'язку та взаємовизначенні.

Важливим аспектом соціально-трудових відносин у сучасних умовах є участь працівників в управлінні усіма сферами діяльності підприємств, зокрема, соціальною підсистемою. Це право вони реалізують через: загальні збори (конференції) трудового колективу; ради трудового колективу; професійні спілки; виробничі ради; спілки раціоналізаторів і винахідників; інші уповноважені трудовим колективом громадські організації (органи), шляхом внесення пропозицій щодо поліпшення роботи підприємства, а також з питань соціально-виробничого, соціально-культурного характеру й побутового обслуговування.

Дослідження низки наукових джерел дозволило виявити думки цілого ряду авторів, що зазначають важливість інвестування для розвитку соціально-трудових відносин. Наприклад, О.М. Ястремська характеризує інвестування як суспільне і колективне благо та зауважує, що «...результати інвестиційної діяльності, впровадження інвестиційних проектів, безпосередньо самі проекти як товари та інвестування як процес їх реалізації – є одночасно суспільним (з позиції користування вигодою соціально-екологічного, техніко-технологічного спрямування (ефекту) від впровадження проектних пропозицій), колективним (з позиції економічного та фінансового ефекту для інвесторів та власників і наведених видів ефектів для найманих працівників, якщо ці здобутки розповсюджуватимуться тільки на внутрішнє середовище підприємства), і індивідуальним (якщо вигода від інвестування матиме не комплексне, а обмежене (фінансово-економічне) значення і належатиме одній особі (власнику-інвестору)) благом» [17, с. 123-124].

А також: «...ринкові ситуації пов'язані з дією ціноутворюючих, тобто економічних факторів, а неринкові – соціальних. У перших – організації в основному поводять себе як закриті, ексклюзивні групи, у других – як відкриті – інклюзивні групи» [17, с. 125].

Аналізуючи міжнародні аспекти інвестиційних процесів, І.Л. Сазонець вважає, що «...при вирішенні питання про виділення інвестицій міжнародні фінансові організації вимагають обов'язкового врахування соціальних факторів, традицій та цінностей, як важливих та таких, що впливають на здійснення, практичну реалізацію та експлуатацію проектів» [18, с. 151].

Важливість розвитку інвестиційних процесів з метою вирішення соціально-економічних проблем зазначає О.В. Алейнікова таким чином: «Важливою проблемою соціальної безпеки є регулювання соціальних процесів на підприємстві з метою недопущення соціальної нестабільності та забезпечення соціально-економічного розвитку колективів підприємств з урахуванням вимог закону пріоритетності соціальних цілей. Концепція людських ресурсів визнає необхідність капіталовкладень у їх формування, використання та розвиток. Комплекс соціально-економічних завдань на підприємстві може бути вирішений тільки завдяки продуманому й обґрунтованому інвестуванню» [19, с. 283-284].

Комплексний соціально-економічний ефект від інвестування з метою розвитку людського потенціалу, людських ресурсів та удосконалення системи соціально-трудових відносин полягає у конкурентоспроможності національної економіки та соціальній стабільності на мікро-, мезо- та макрорівні.

Інвестування є одним із важливих факторів формування соціально-трудових відносин, та, як відомо, інвестиційний процес – це процес, який спрямований на отримання прибутку, тому постає питання щодо процесу розподілу прибутку від формування соціально-трудових відносин таким чином, щоб він не перетворився на звичайний бізнес-процес.

В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова та О.М. Ястремська підкреслюють, що «...у процесі розподілу суспільного блага важливу роль повинні відігравати впливові (пріоритетні) групи, що є рушійною силою і необхідною умовою досягнення справедливого і раціонального економічного порядку. Варто погодитися з А. Бентлі, що тиск груп – це детермінанта соціальної політики і поширити це твердження на економічний простір. Щодо інвестування, впливові групи слід розглядати як стрижень у

процесі формування суспільної та наукової думки про привабливість об'єкта капіталовкладень під час залучення інвестицій, отримання підприємствами, регіонами, галузями державних ресурсів на розбудову конкурентоспроможних інноваційних пропозицій, що відповідають світовому рівню і впровадження яких додатково генеруватиме суспільне благо» [20, с. 48-49].

Ф. Фукуяма визначає, що «...в Європі вже майже ніхто не береться захищати ту точку зору, що головні проблеми континенту, саме зростаюче безробіття та імміграція, можуть бути вирішені подальшою експансією «держави добробуту», навпаки, мета реформ бачиться швидше в тому, щоб урізати соціальні функції держави та дозволити європейському виробникові стати більш конкурентоспроможним на світовому ринку» [21, с. 445-446]. І далі: «...якщо люди довіряють один одному, бо діють в рамках загального комплексу етичних норм, витрати на організацію спільної праці будуть меншими. Таке суспільство має великі можливості по впровадженню нових форм організації, оскільки високий рівень віри відкриває шлях різноманітнішим суспільним відносинам» [21, с. 448-449].

Висновки та перспективи подальших наукових досліджень. Отже, однією із нагальних поточних вимог посткризової України є перегляд та удосконалення ідеології, принципів і цілей соціально-економічного розвитку, переорієнтації ресурсів на всебічний людський розвиток, посилення гуманізації праці та утвердження суспільних цінностей.

У статті отримав подальший розвиток аналіз існуючих підходів щодо розуміння поняття соціально-трудових відносин з метою удосконалення системи соціально-трудових відносин для забезпечення повноцінного функціонування суб'єктів господарської діяльності, а також внесення пропозицій щодо поліпшення роботи підприємства у сфері соціально-виробничого, соціально-культурного та побутового обслуговування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лібанова Е.М. Стратегічні пріоритети соціальної політики України на початку XX століття / Е.М. Лібанова // Демографія та соціальна економіка: науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – Київ : ІДСД НАН України, 2008. – Вип. 1(9). – С. 9-22.
2. Сазонець О.М. Інформаційна складова глобальних економічних процесів : монографія / О.М. Сазонець. – Донецьк : Юго-Восток, 2007. – 360 с.
3. Головінов О.М. Соціальна політика та економічна безпека / О.М. Головінов, М.Є. Горожанкіна, Л.І. Дмитриченко. – Донецьк : Каштан, 2004. – 335 с.
4. Верхоглядова Н.І. Соціально-ринковий вибір як основа економічного розвитку суспільства / Н.І. Верхоглядова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – Вип. 1. – С. 72-75.
5. Анпілогова Ж.Д. Типи соціально-трудових відносин / Ж.Д. Анпілогова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2007. – Вип. 1. – С. 23-26.
6. Афендікова Н.О. Особливості трудових ресурсів та розвитку ринку праці в Україні / Н.О. Афендікова // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – Вип. 4. – С. 16-19.
7. Голубєва Т.В. Оцінка рівня соціалізації економічних відносин на підприємстві / Т.В. Голубєва // Економіка розвитку. – 2005. – № 1(33). – С. 86-88.
8. Онікієнко В.В. Удосконалення соціально-трудових відносин як важлива умова забезпечення людського розвитку / В.В. Онікієнко // Демографія та соціальна економіка: науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – Київ : ІДСД НАН України, 2004. – № 1-2. – С. 102-109.
9. Економіка праці та соціально-трудові відносини : підручник / А.М. Колот, О.А. Грішнова, О.О. Герасименко та ін. – К. : КНЕУ, 2009. – 711 с.
10. Єсінова Н.І. Економіка праці та соціально-трудові відносини : навч. посіб. / Н.І. Єсінова. – К. : Кондор, 2004. – 432 с.
11. Моторна І.І. Соціально-трудові відносини: формування та розвиток : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.07 «Демографія, економіка праці, соціальна економіка і політика» / І.І. Моторна. – К., 2009. – 20 с.
12. Гришкін В.О. Науково-методологичні основи соціалізації економіки і забезпечення соціальної динаміки суспільства : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.03 «Організація управління, планування і регулювання економікою» / В.О. Гришкін. – Дніпропетровськ, 2005. – 23 с.
13. Дєєва Н.М. Зміст і методологічні основи визначення потенціалу соціалізації регіону / Н.М. Дєєва // Матеріали Міжнародної науково-практичної конференції «Сучасні проблеми інноваційного розвитку держави» (м. Дніпропетровськ, 26-27 жовтня 2005 р.). – Дніпропетровськ : ПДБА, 2005. – Т. 1. – С. 3-4.
14. Колот А.М. Соціальна політика в умовах глобалізації та лібералізації економічних відносин: здобутки, втрати, тенденції / А.М. Колот // Демографія та соціальна економіка : науково-економічний та суспільно-політичний журнал. – Київ : ІДСД НАН України, 2008. – Вип. 1(9). – С. 23-44.
15. Коломієць В.М. Місце конкурентоспроможності персоналу в системі трудових відносин підприємства / В.М. Коломієць // Держава та регіони. Серія: Економіка та підприємництво. – 2006. – № 4. – С. 169-172.
16. Колот А.М. Соціально-трудові відносини: теорія і практика регулювання : монографія / А.М. Колот. – К. : КНЕУ, 2008. – 230 с.
17. Ястремська О.М. Інвестиційна діяльність промислових підприємств: методологічні та методичні засади / О.М. Ястремська. – Харків : Вид-во ХНЕУ. – 2004. – 472 с.
18. Сазонець І.Л. Інвестування: міжнародний аспект : навч. посіб. / І.Л. Сазонець, В.А. Федорова. – К. : ЦУЛ, 2008. – 304 с.
19. Алейнікова О.В. Умови інвестування соціально-економічного розвитку підприємства / О.В. Алейнікова // Збірник тез доповідей Міжнародної науково-практичної конференції «Особливості соціально-економічного розвитку України та регіонів» (м. Запоріжжя, 11-12 жовтня 2007 р.). – Запоріжжя : Вид-во ЗНУ, 2007. – С. 282-284.
20. Економічні та соціальні аспекти управління інвестиційною діяльністю : монографія / В.С. Пономаренко, В.М. Гриньова, Н.М. Лисиця, О.М. Ястремська. – Харків : Вид. ХДЕУ, 2003. – 179 с.
21. Фукуяма Ф. Доверие: социальные добродетели и путь к процветанию : Пер. с англ. / Ф. Фукуяма. – М. : ООО «Издательство АСТ» : ЗАО НПП «Ермак», 2004. – 730, [6] с. – (Philosophy).

УДК 314.1

Гудзь М.В.
доктор економічних наук, професор,
професор кафедри управління персоналом і економіки праці
Запорізького національного технічного університету

Гавриленко А.М.
студентка
Запорізького національного технічного університету

ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ: СПОСОБИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ

DEMOGRAPHIC SITUATION IN ZAPOROZHYE REGION: METHODS AND WAYS TO OVERCOME

АНОТАЦІЯ

У статті здійснено дослідження демографічної ситуації в Запорізькому регіоні з використанням аналітичних методів оцінювання стану природного та міграційного руху населення, його кількості, статевовікового розподілу. Визначено головні проблеми демографічної ситуації в Запорізькому регіоні та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: економіка регіону, демографія, населення, міграція, народження, смертність.

АННОТАЦИЯ

В статье выполнено исследование демографической ситуации в Запорожском регионе с использованием аналитических методов оценивания состояния естественного и миграционного движения населения, его количества, половозрастного распределения. Определены главные проблемы демографической ситуации в Запорожском регионе и предложены пути их решения.

Ключевые слова: экономика региона, демография, население, миграция, рождение, смертность.

ANNOTATION

In the article the study of the demographic situationin the Zaporozhye regionus in ganalytical methods for evaluating the state of migration and population, itsnumber, genderan daged istribution. Thebasic problems of demographic situationin the Zaporozhye region and proposed solutions.

Keywords: region's economy, demography, people, migration, births, deaths.

Постановка проблеми. Розгляд стану та перспектив розвитку демографічної ситуації на прикладі конкретного регіону дає можливість прогнозувати негативні тенденції й виявляти проблеми в якісному складі населення та сприяє формуванню ефективної регіональної політики щодо соціально-демографічного розвитку тієї чи іншої території. Враховуючи демографічну кризу, в якій знаходиться Україна, дослідження демографічної ситуації регіонів є дуже актуальним задля пошуку шляхів її покращення. Це в повній мірі стосується й демографічного стану Запорізького регіону, який має негативні тенденції до скорочення приросту населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Детальні дослідження демографічної ситуації на рівні України та її регіонів здійснювали чимало українських вчених. Зокрема, у працях О.П. Зоря аналізується вплив демографічного стану в Україні в умовах глибокої трансформаційної економічної кризи та окремих аспектів якості життя населення. О.М. Перебийніс здійснив визначення основних проблем у демографічній сфері, на вирішення яких мають бути спрямовані регулятивні заходи держави. Г.В. Воропаєвим досліджено роль та місце народжуваності як фактору формування майбутнього української нації, проаналізована демографічна ситуація в Україні та її динаміка, розглянуто причини урбанізації та проблема неповернення населення у села.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існує достатня розробленість загальнонаукової проблематики й основних напрямів розвитку соціально-демографічної ситуації в Україні, але недостатньо розглядались вузькорегіональна проблематика демографічного розвитку, основні тенденції й специфіка змін в структурі народонаселення, зокрема, Запорізької області. Питання наукового дослідження і прогнозування демографічної ситуації в Запорізькій області на сьогодні є маловивченим, тому обумовлена тема потребує додаткового дослідження теоретичних і методологічних підходів щодо аналізу сучасної демографічної ситуації в області, дослідження її проблем та напрямів їх подолання.

Мета статті полягає в аналізі демографічної ситуації в Запорізькій області та пошуку шляхів її покращення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Основою могутності держави є населення, його соціальне самопочуття та розвиток, тому демографічний фактор є важливою передумовою економічного, інтелектуального, політичного розвитку будь-якої країни як самостійна складова фундаменту, на якому тримається суспільство. Він поєднує взаємозв'язок темпів і пропорцій суспільного розвитку з кількісними та якісними характеристиками населення (його чисельністю, статевовіковою, сімейною структурами, а також з динамікою народжуваності, смертності, міграцій, станом здоров'я, розселенням тощо). Населення є суб'єктом суспільного розвитку, носієм усіх соціальних відносин і відтворюється на розширеній чи звуженій основі [5, с. 1].

Демографічний стан та його зміни акумулюють вплив широкого кола соціальних, економічних, суспільно-політичних, екологічних чинників – як скороминущих, так і довгострокових, тих, які пов'язані зі специфікою суспільно-історичного розвитку країни, та тих, що викликані соціальними зрушеннями, які вона переживає нині [3, с. 90].

Демографічна криза, яка особливо далася взнаки після здобуття Україною незалежності, стала закономірним наслідком розвитку негативних тенденцій, що проявились у радянському минулому, таких як високий рівень урбанізації, що спричинив зниження народжуваності, нестабільна економічна ситуація і, як наслідок, економічна криза 90-х років та багато інших негативних соціальних тенденцій. Всі ці чинники призвели до постійного скорочення рівня народжуваності й тривалості життя і зростання смертності, яке поєднувалося з посиленням процесу «старіння нації» [1].

Інформація про демографічну ситуацію в країні, зокрема, про чисельність і статевовіковий склад населення, є основною складовою щодо розробки ефективних стратегій усіх видів політики (від фіскальної та економічної до соціальної та екологічної), що здійснює кожна держава в контексті сучасних глобалізаційних процесів. Зрозуміло, що й Україна за таких обставин, в процесі усвідомлення свого місця у світовому співтоваристві не є виключенням.

Складовими демографічної ситуації країни є демографічна ситуація на рівні кожного регіону, з яких складається Україна. На сьогодні населення є головною продуктивною силою, а також основним споживачем матеріальних благ. Темпи та пропорції економічного розвитку регіону, зокрема, обсяги виробництва та споживання, їх зміни, істотно залежать від чисельності населення, його вікової, освітньої, професійної та соціальної структур, чисельності трудових ресурсів.

Динаміка чисельності та складу населення регіону характеризується значною мірою невизначеності: процеси народжуваності, смертності та міграції мають стохастичний характер. На їх кількісний перебіг впливає багато прихованих чинників, які складно виявляти та кількісно виміряти.

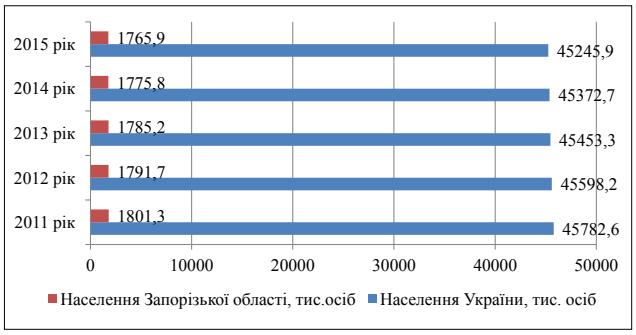


Рис. 1. Демографічна ситуація в Запорізькій області та Україні на 1 січня

Отже, розглянемо чисельність наявного населення Запорізької області та Україні (рис. 1).

Демографічна ситуація в Запорізькій області свідчить про те, що за період 2010–2014 рр. чисельність населення скоротилася на 45,8 тис. осіб. Це призводить до дефіциту трудових ресурсів, негативно впливає на ринок праці, що є проявом демографічної кризи.

На 1 січня 2012 р. в області, за даними Головного управління статистики у Запорізькій області, проживало 1 791,7 тис. осіб (9-е місце по Україні, 3,9%). Населення Запорізької області на 1 січня 2015 р. становило 1 765,9 тис. осіб, що становить 4,1% від населення України, у тому числі міське – 1 362,3 тис. осіб (4,6%), сільське – 403,6 тис. осіб (3,0%). Середня щільність населення складає 64,9 осіб на км^2. Система розселення області є досить типовою для регіонів України. Населення Запорізької області концентрується у містах, відтак, значна частина районів має відносно низький рівень урбанізації (районні центри є невеликими містами чи селищами міського типу). Рівень урбанізації по області – 77,1%, що вище за середній по Україні (69%).

Графічні дані щодо чисельності наявного населення Запорізької області відповідно до місцевості проживання за 2010–2015 рр. представлено на рис. 2.

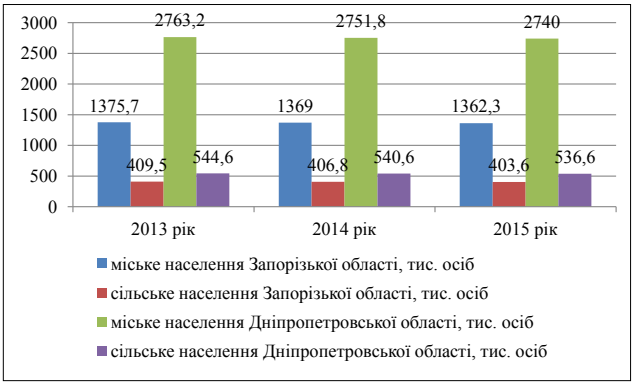


Рис. 2. Чисельність наявного населення Запорізької та Дніпропетровської областей відповідно до місцевості проживання

З рис. 1 можна зробити висновок, що протягом всього аналізованого періоду чисельність міського населення перевищувала сільське. Також слід відзначити щорічне скорочення чисельності як міського, так і сільського населення.

Розподіл населення за статтю є важливою характеристикою, оскільки у суспільному виробництві існують види робіт, де переважно використовується або жіноча, або чоловіча праця. Вчені вважають, що нижча частка чоловіків у складі населення зменшує чисельність трудових ресурсів, оскільки юридичний і фактичний періоди трудової діяльності чоловіків вищі, ніж у жінок.

Дані таблиці 1 свідчать, що питома вага чоловіків щорічно зростає, проте в дуже низьких

Таблиця 1

Чисельність населення Запорізької області з розподілом за статевою ознакою

Рік	Чисельність постійного населення				
	всього, тис. осіб	чоловіки, тис. осіб	питома вага, %	жінки, тис. осіб	питома вага, %
2010	1810,9	825,3	45,57	985,6	54,43
2011	1800,5	820,8	45,59	979,7	54,41
2012	1790,9	816,4	45,59	974,5	54,41
2013	1784,5	814,2	45,63	970,3	54,37
2014	1775	810,1	45,64	964,9	54,36
2015	1765,1	805,9	45,66	959,2	54,34

Таблиця 2

Чисельність постійного населення Запорізької області за віковими групами

Рік	Чисельність постійного населення							
	Всього	0–15 років	0–17 років	16–59 років	15–64 років	18 років і старше	60 років і старше	65 років і старше
2010 р., тис. осіб	1810,9	253,3	294,10	1170,5	1282,20	1516,8	387,1	293,4
Питома вага, %	100,00	13,99	16,24	64,64	70,80	83,76	21,38	16,20
2011 р., тис. осіб	1800,5	253	290,50	1156,8	1280,50	1510	390,7	284
Питома вага, %	100,00	14,05	16,13	64,25	71,12	83,87	21,70	15,77
2012 р., тис. осіб	1790,9	253,8	288,50	1142,1	1270,30	1502,4	395	282,9
Питома вага, %	100,00	14,17	16,11	63,77	70,93	83,89	22,06	15,80
2013 р., тис. осіб	1784,5	256,1	289,30	1128	1261,70	1495,2	400,4	281,9
Питома вага, %	100,00	14,35	16,21	63,21	70,70	83,79	22,44	15,80
2014 р., тис. осіб	1775	258,6	289,80	1111,3	1247,90	1485,2	405,1	282,6
Питома вага, %	100,00	14,57	16,33	62,61	70,30	83,67	22,82	15,92
2015 р., тис. осіб	1765,1	262,9	292,00	1092,2	1227,40	1473,1	410	288,1
Питома вага, %	100,00	14,89	16,54	61,88	69,54	83,46	23,23	16,32

показниках, відповідно, питома вага жінок дещо зменшується.

Зміна співвідношення між віковими групами та розподілу населення за статтю суттєво впливає на виробництво, розподіл та споживання матеріальних благ та послуг, соціальну сферу.

Питома вага чоловіків протягом 2010-2015 рр. складала приблизно 45%, а жінок – 55%. Тобто питома вага жінок перевищує питому вагу чоловіків на 10%.

Отже, статевий склад населення області характеризується стабільною перевагою жінок у його загальній кількості. На кожну 1 000 жінок області станом на 01.01.2014 р. в середньому припадає 840 чоловіків.

Вікова структура населення залежить від збільшення тривалості життя, рівня народжуваності, процесів міграції, генетичних особливостей популяції. У зв'язку з цим прийнято розрізняти так зване «старіння знизу», яке визначається зменшенням частки дітей унаслідок зниження народжуваності, та постаріння «зверху» – ріст кількості населення в старших вікових групах.

Щодо розподілу населення за статтю та віком, в Запорізькій області відбувається старіння населення лише «зверху», за рахунок зростання чисельності людей похилого віку. В той же час відбувається постійне незначне збільшення питомої ваги дітей у результаті зниження народжуваності. Так, якщо на 1 січня 2010 р. кількість дітей у віці 0–15 років складала 253,3 тис. осіб, то у 2015 р. цей показник склав 262,9 тис. осіб.

У ході дослідження нами було встановлено, що у віці старше 65 років відбулась протилежна тенденція, та кількість осіб цієї вікової категорії на 1 січня 2010 р. та 2015 р. складала 293,4 та 288,1 тис. осіб відповідно.

Отже, відбувається щорічне зростання числа пенсіонерів, тобто чисельності населення старше 60 років. Також слід відзначити перевищення цієї вікової групи над віковою групою 0–15 років.

Відтворення населення є одним із головних процесів відтворення суспільства. Тенденції щодо процесів відтворення населення в кількісній градації дають показники народжуваності та смертності, що представлені в таблиці 3.

Таблиця 3

Природний рух населення у Запорізькій області, на 1 000 населення

Рік	Кількість живонароджених	Кількість померлих	Природний приріст, скорочення
2010	10	15,8	-5,8
2011	10,1	15	-4,9
2012	10,6	14,8	-4,2
2013	10,2	14,9	-4,7
2014	10,6	15,7	-5,1

Аналізуючи показники таблиці 3, слід зазначити, що в цілому загальна кількість померлих осіб перевищує загальну кількість народжених, така негативна тенденція спостерігається як по Україні, так і по Запорізькій області.

На теперішній час міграція набуває масштабних розмірів, вона має суттєвий вплив на всі соціальні та економічні процеси життєдіяльності окремих регіонів та країн цілком.

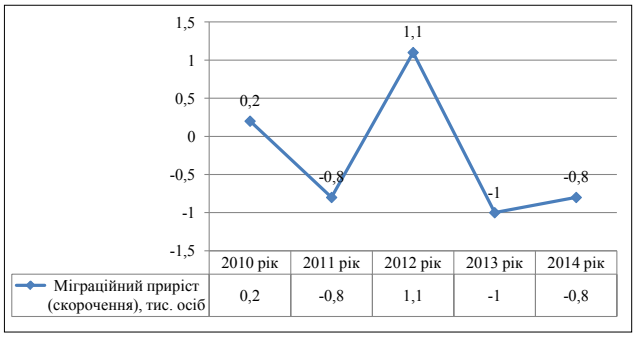


Рис. 3. Характеристика міграційного приросту (скорочення) у Запорізькій області

Як свідчать дані рис. 3, в Запорізькій області у 2010 р. та 2012 р. спостерігався міграційний приріст, останні кілька років відбувалось скорочення.

Безробіття та невиплати зарплатні дещо втратили значення мотиваційних факторів міждержавної міграції. Натомість виїздити за кордон примушує стан у матеріальному забезпеченні робочої сили, коли роботу знайти можна, але прожити на запропонований заробіток чи вирішити за рахунок нього життєво важливі матеріальні проблеми – неможливо. Тому робоча сила в умовах глобалізації економіки стає більш мобільною, має ширші можливості знайти більш прийнятні умови роботи за показниками матеріального забезпечення.

Шляхами подолання проблем демографічних процесів та покращання демографічної ситуації в Запорізькому регіоні можна визначити:

- підвищення інноваційного розвитку регіону задля збільшення фінансових інвестицій в регіон з метою збільшення робочих місць та підвищення заробітних плат населення;
- зростання соціального добробуту населення регіону;
- покращання якості та стандартів медичного обслуговування;
- здешевлення вартості дитячих речей, особливо памперсів, дитячого харчування з метою спонукання населення до народження більшості дітей;
- зосередження уваги на малозабезпечених верствах населення й старшому поколінні через розвиток мережі служб соціального сервісу та медичного обслуговування громадян похилого віку;
- зниження смертності у працездатному віці;
- зменшення міграційного відтоку населення, зокрема, з обласного центру й малонаселеної сільської місцевості через створення робочих місць;
- відтворення аграрних підприємств з метою збільшення робочих місць та добробуту сільського населення.

Переселенці з Донецьку позитивно вплинули на демографічну ситуацію в Запорізькому регіоні, адже закономірним є факт переважання у механічному русі населення переміщень представників молодших вікових груп, що означає зростання можливості покращання демографічної ситуації в Запорізькому регіоні.

Висновки. Таким чином, демографічна ситуація, як прояв особливостей відтворення населення за основними його процесами, в Запорізькій області характеризується як несприятлива. Проведений аналіз дозволяє окреслити наступні тенденції демографічного розвитку регіону:

- зниження народжуваності;
- негативні явища у формуванні та розвитку сім'ї;
- негативне регулювання міграційних процесів.

Зазначені проблеми демографічного розвитку мають прояв, в тій чи інші мірі, в кожному місті, селищі, районі Запорізької області, де спостерігається звуження демографічної бази відтворення трудового потенціалу внаслідок трудової еміграції населення працездатного віку, відбувається скорочення тривалості життя, погіршення вікової структури й в перспективі – скорочення народонаселення й трудових ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Воропаєв Г.В. Народжуваність як основний фактор формування майбутнього української нації / Г.В. Воропаєв // Державне управління: удосконалення та розвиток. – 2013. – № 3.
2. Головне управління статистики у Запорізькій області. Статистична інформація [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zp.ukrstat.gov.ua.
3. Дуран М.М. Демографічна ситуація Закарпатської області як фактор демографічного розвитку міст регіону / М.М. Дуран, Л.М. Федоришина // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 3(20). – С. 173–179.
4. Зоря О.П. Демографічний стан в Україні в умовах глибокої трансформаційної економічної кризи / О.П. Зоря // Грані. – 2015. – № 2. – С. 89–92.
5. Перебийніс О.М. Демографічні процеси в Україні як об'єкт державного регулювання / О.М. Перебийніс // Теорія та практика державного регулювання. – 2011. – № 3. – С. 1–6.

УДК 330.564.2

Доценко І.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету

Доценко В.В.
студентка
Хмельницького національного університету

ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ТА ГАРАНТІЇ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ

STATE SOCIAL STANDARDS AND GUARANTEES SOCIAL SECURITY SYSTEM POPULATION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено питання формування державних соціальних стандартів у політиці доходів населення з урахуванням глобальних змін, які відбуваються у світовій та українській економіці. Визначено основні фактори, що впливають на формування рівня соціальних стандартів. Проаналізовано прожитковий мінімум як базовий державний соціальний стандарт, на основі якого визначаються державні соціальні гарантії. Оцінено його вплив на основні державні соціальні гарантії та формування доходів населення.

Ключові слова: соціальні стандарти, соціальні гарантії, прожитковий мінімум, мінімальна заробітна плата.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы вопросы формирования государственных социальных стандартов в политике доходов населения с учетом глобальных изменений, которые происходят в мировой и украинской экономике. Определены основные факторы, влияющие на формирование уровня социальных стандартов. Проанализирован прожиточный минимум как базовый государственный социальный стандарт, на основе которого определяются государственные социальные гарантии. Осуществлена оценка его влияния на основные государственные социальные гарантии и формирование доходов населения.

Ключевые слова: социальные стандарты, социальные гарантии, прожиточный минимум, минимальная заработная плата.

ANNOTATION

The article explored the formation of social standards in politics incomes considering global changes taking place in the world and the Ukrainian economy. The main factors influencing the level of social standards. Analyzed the living wage as a basic state social standard, are determined on the basis of state social guarantees. Reviewed by its impact on the basic state social guarantees and the formation of income.

Keywords: social standards, social security, living wage and minimum wage.

Постановка проблеми. У контексті євроінтеграційної стратегії України особливої важливості набуває завдання цілеспрямованого забезпечення рівня та якості життєвих стандартів, адекватних стандартам ЄС, подальше формування в Україні середнього класу, що гарантує стабільність та демократизацію суспільства.

Однією з ознак ефективної системи соціального забезпечення в державі є існування якісної системи соціальних стандартів, яка має передбачати не лише закріплення їх у нормативно-правових актах, але й виконання та реалізацію на практиці. Соціальні стандарти є визначальними для забезпечення потреб людини в матеріальних благах і послугах, а також для формування фінансових ресурсів. Вони дають змогу реалізувати стратегічну мету сучасної цивілізованої держави – забезпечення високих стандартів життя та рівного доступу її громадян до суспільних благ та послуг.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та прикладні питання визначення соціальних стандартів та гарантій знайшли відображення у працях таких провідних вітчизняних і зарубіжних вчених, як В. Антропов, Н. Балтачеєва, Н. Баранова, У. Беверідж, І. Гнибіденко, А. Гриненко, О. Грішнова, Л. Ерхард, Т. Кір'ян, С. Коваль, А. Колот, С. Корецька, С. Мельник, Е. Лібанова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас ряд питань з даної проблематики недостатньо висвітлені у наукових працях. Актуальність проблеми формування та реалізації ефективної системи соціальних гарантій, її теоретична та практична значущість, високий ступінь дискусійності, необхідність осмислення та використання вітчизняної і закордонної теоретичної спадщини й практичного досвіду в цій сфері зумовили вибір теми дослідження.

Мета статті полягає у поглибленні теоретичних засад функціонування соціальних стандартів та гарантій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Соціальні стандарти встановлюються і гарантуються державою у різних сферах, зокрема, у сфері доходів населення, житлово-комунального, побутового соціально-культурного обслуговування, охорони здоров'я та освіти.

Державні соціальні стандарти у сфері доходів населення встановлюються з метою визначення розмірів державних соціальних гарантій у сфері оплати праці, виплат за обов'язковим державним соціальним страхуванням, державної соціальної допомоги та інших видів соціальних виплат, а також визначення пріоритетності напрямів державної соціальної політики [1].

Перш за все важливо розглянути змістовну сутність економічної категорії «соціальні гарантії». Поняття «гарантія» походить від французького *garantie* (від *garantir* – забезпечення, запорука), «соціальна» – від латинського *socialis* – суспільний.

Згідно із Законом України «Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії», державні соціальні стандарти – це встановлені законами, іншими нормативно-правовими актами соціальні норми і нормативи або їх комплекс, на базі яких визначаються рівні основних державних соціальних гарантій; державні соціальні гарантії – встановлені законами мінімальні розміри оплати праці, доходів громадян, пенсійного забезпечення, соціальної допомоги, розміри інших видів соціальних виплат, встановлені законами та іншими нормативно-правовими актами, які забезпечують рівень життя не нижчий від прожиткового мінімуму [1].

Принципами формування державних соціальних стандартів і нормативів є: забезпечення визначених Конституцією України соціальних прав та державних соціальних гарантій достатнього життєвого рівня для кожного; законодавче встановлення найважливіших державних соціальних стандартів і нормативів; диференційований за соціально-демографічними ознаками підхід до визначення нормативів; наукове обґрунтування норм споживання й забезпечення та ін.

Державні соціальні гарантії встановлюються законодавчими актами, які забезпечують рівень життя, не нижчий від прожиткового мінімуму, встановленого законом (рис. 1).

Необхідно зазначити, що зростання матеріального добробуту більшості населення України в останні роки відбувається без значного поліпшення якості життя. Державні соціальні стандарти та гарантії залишаються низькими, а біль-

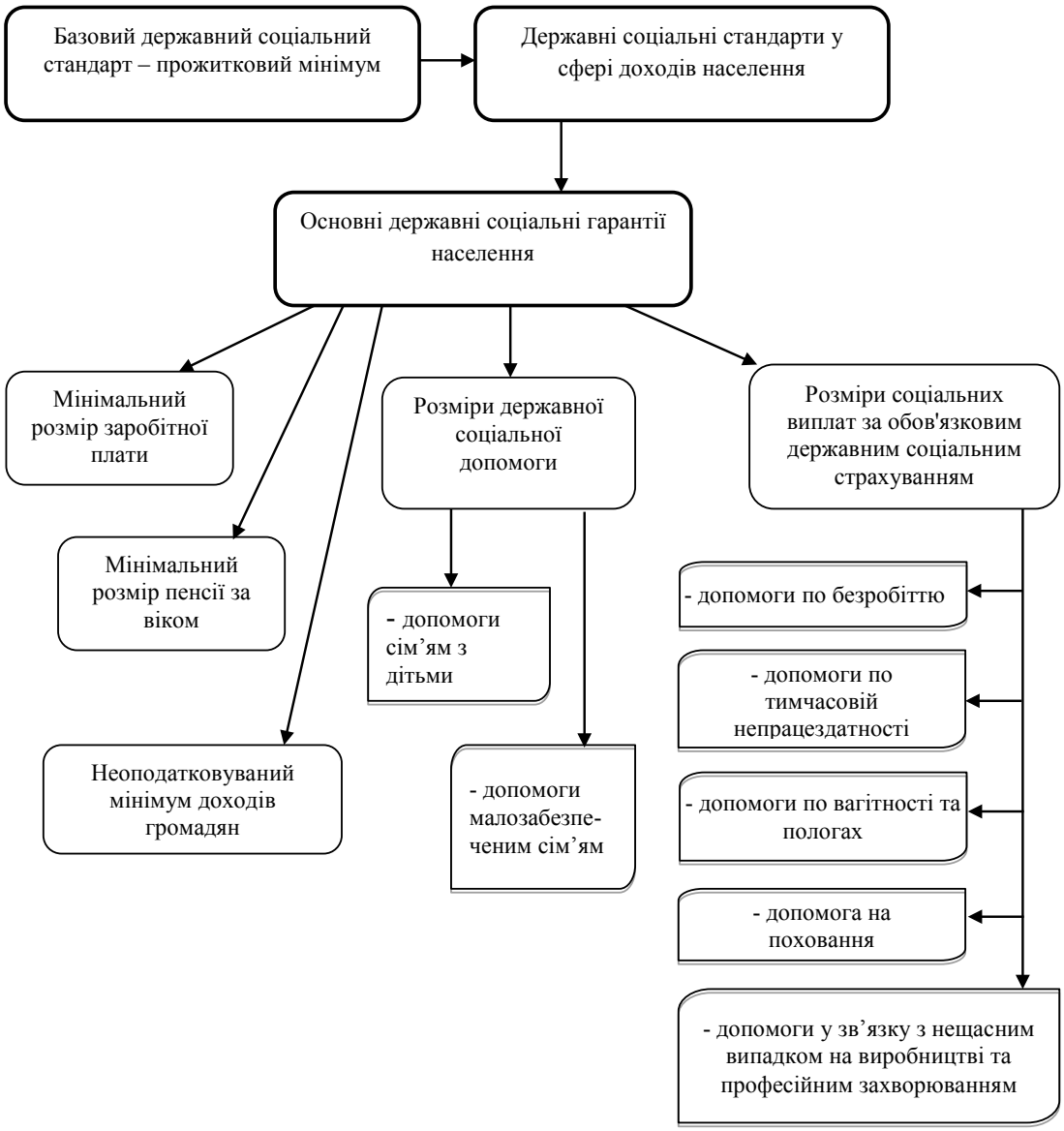


Рис. 1. Діюча структура державних соціальних стандартів та гарантій в системі соціального забезпечення економічно активного населення в Україні

шість населення, у т. ч. економічно активне, є бідним і в кризових умовах стає ще біднішим. Поширення бідності серед працюючих становить загрозу на шляху збалансованого та прогресивного розвитку країни, що виявляється в зниженні якості людського потенціалу, погіршенні демографічної ситуації, зростанні соціального напруження в суспільстві [2, с. 53], тоді як соціальний стандарт, з одного боку – цільовий орієнтир, на досягнення якого спрямована соціальна політика, а з іншого – міра, за допомогою якої може визначатися обсяг ресурсів, необхідних для досягнення певного рівня забезпеченості та задоволення потреб населення [3].

В Україні базовим державним соціальним стандартом визначено прожитковий мінімум – вартісна величина достатнього для забезпечення нормального функціонування організму людини, збереження його здоров'я, набору продуктів харчування, а також мінімального набору непродовольчих товарів та мінімального набору послуг, необхідних для задоволення основних соціальних і культурних потреб особистості [1].

Відповідно до багатьох законів України соціального спрямування, прожитковий мінімум є основним соціальним стандартом, який застосовується для загальної оцінки рівня життя населення в Україні, є основою для реалізації та розроблення окремих державних соціальних програм. Важливість прожиткового мінімуму пов'язана також з тим, що за допомогою цього стандарту встановлюється кількість бідного населення, у якого доходи менші за величину прожиткового мінімуму. Тому в багатьох країнах уряди змушені розраховувати цей показник і встановлювати працюючому населенню мінімальну заробітну плату, не нижчу за цей показник.

Прожитковий мінімум в Україні як базовий державний соціальний стандарт застосовується для [4]:

– загальної оцінки рівня життя та визначення рівня бідності, що є основою для реалізації соціальної політики та розроблення окремих державних соціальних програм;

– встановлення розмірів мінімальної заробітної плати та мінімальної пенсії за віком, визначення розмірів соціальної допомоги, допомоги сім'ям з дітьми, допомоги по безробіттю, стипендій та інших соціальних виплат;

– визначення права на призначення соціальної допомоги;

– визначення державних соціальних гарантій і стандартів обслуговування та забезпечення в галузях охорони здоров'я, освіти, соціального обслуговування та інших;

– формування державного бюджету України і місцевих бюджетів.

Прожитковий мінімум встановлюється для різних соціально-демографічних груп населення, а саме: дітей віком до шести років, дітей віком від шести до 18 років, працездатних осіб та осіб, які втратили працездатність. Тоді як прожитковий мінімум доцільно розраховувати не на людину, а на сім'ю (домогосподарство). Як підтверджують окремі наукові дослідження, це дасть змогу точніше визначити потреби та врахувати ефект економії на масштабах, що виникає за спільного провадження господарства. Для збільшення точності таких розрахунків має бути виділено кілька типів домогосподарств, для кожного з яких визначатиметься своя величина прожиткового мінімуму [5].

До найважливіших державних соціальних гарантій забезпечення економічно активного населення належить розмір мінімальної заробітної плати. Заробітна плата являє собою один з головних показників і чинників рівня соціально-економічного життя кожної країни, колективу, людини. Найгострішою соціальною проблемою в Україні є велика різниця між високою вартістю життя і низькою ціною праці. Оплата праці українців знаходиться на одному з найнижчих рівнів серед країн Європи.

Проте незалежно від формулювання сутності заробітної плати всі науковці вважають, що вона повинна відбивати існуючі в державі соціальні, економічні та виробничі відносини. В свою чергу, такі відносини виявляються через функції заробітної плати. Різні автори [6; 7] виділяють від двох до десяти функцій заробітної плати. Однак більшість з них надають першочергової уваги таким функціям заробітної плати:

– відтворювальна функція заробітної плати – полягає у забезпеченні працівників та членів їх сімей необхідними життєвими благами для відтворення робочої сили, для відтворення поколінь тощо;

– стимулююча, або мотивуюча, функція заробітної плати – полягає у встановленні залежності її розміру від кількості та якості праці конкретного працівника, його трудового внеску в результати роботи підприємства;

– регулююча, або ресурснорозміщувальна, функція заробітної плати – полягає в оптимізації розміщення робочої сили за регіонами, галузями господарства, підприємствами з урахуванням ринкової кон'юнктури;

– соціальна функція заробітної плати – відображає міру живої праці при розподілі фонду споживання між найманим працівником і власником засобів виробництва;

– функція формування платоспроможного попиту населення – її призначення полягає в узгодженні платоспроможного попиту, під яким прийнято розуміти форму виявлення потреб, забезпечених грошовими коштами покупців, з одного боку, і виробництва споживчих товарів – з іншого.

Очевидно, що законодавчо встановлені розміри мінімальної заробітної плати не спроможні задовольнити потреби працівника та його родини. За таких умов заробітна плата втрачає свою мотиваційну функцію щодо забезпечення відтворення робочої сили і стимулу до праці.

До важливих державних соціальних гарантій у сфері доходів населення, які стосуються соціального забезпечення економічно активного населення, належать виплати за загальнообов'язковим державним соціальним страхуванням. Сьогодні в Україні здійснюються соціальні виплати за такими видами загальнообов'язкового державного соціального страхування: страхування на випадок безробіття; страхування у зв'язку з тимчасовою втратою працездатності; страхування від нещасного випадку на виробництві та професійного захворювання; пенсійне страхування. Керівництво та управління зазначеними видами соціального страхування здійснюється державними цільовими позабюджетними фондами соціального страхування, фінансові ресурси яких відокремлені від державного бюджету. Однак при цьому держава здійснює нагляд та контроль діяльності зазначених фондів, створює правову основу через прийняття законів та підзаконних актів.

Висновки. Останніми роками погіршується динаміка співвідношення розмірів державних соціальних гарантій до середньомісячної заробітної плати по країні та відбувається зниження реальних розмірів соціальних гарантій, що створює негативні тенденції. Отже, в цілому проведений аналіз засвідчив, що на сьогодні більшість розмірів державних соціальних стандартів та гарантій залишаються незадовільними і не забезпечують дотримання конституційного права людини на достатній життєвий рівень для себе та своєї сім'ї.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про державні соціальні стандарти та державні соціальні гарантії : Закон України від 05.10.2000 р. № 2017-III [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/laws/show/2017-14.
2. Александрова А.В. Европейское социальное законодательство и вызовы глобализации / А.В. Александрова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.uristrus.narod.ru/articles.htm.
3. Чеканов Е. Регулирование минимальной заработной платы: международные нормы и национальные особенности / Е. Чеканов // Человек и труд. – 2006. – № 8 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://chelt.ru/2006/8-06/4ekanov_806.html.
4. Новосільська Т.В. Прожитковий мінімум як базовий державний соціальний стандарт / Т.В. Новосільська // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2013. – № 3(50). – Ч. 2. – С. 175–181.
5. Борода М. Соціальні стандарти в Україні та ЄС / М. Борода // Європейські акценти. – 2010. – № 5 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://icps.com.ua/pub/files/55/26/EF_5_2010_ UKR.pdf.
6. Проблеми регулювання оплати праці у посткризовій економіці [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://conferences.neasmo.org.ua/ node/1732.
7. Бондарчук К. Заробітна плата в контексті соціально-економічного захисту найманих працівників / К. Бондарчук // Україна: аспекти праці. – 2010. – № 1. – С. 3–9.

УДК 001.891+378.4:005.336.4:339.9

Лук'яненко О.Д.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри міжнародного менеджменту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Лук'яненко Л.І.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри міжнародного обліку і аудиту
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

УНІВЕРСИТЕТСЬКА НАУКА І ОСВІТА В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІЙ ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ

THE UNIVERSITY SCIENCE AND EDUCATION I N THE INTELLECTUAL PARADIGM OF THE GLOBAL DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено дослідженню сучасних якісних і кількісних тенденцій глобальної інтелектуалізації. Показано зростаючу роль університетів в становленні постіндустріальної економіки знань. Виявлено сучасні тренди і особливості університетської діяльності, пов'язані із пріоритетністю фундаментальних наукових досліджень, інноваційністю і віртуалізацією програм і курсів, диверсифікацією фінансування. Проаналізовано фактори глобальної конкурентоспроможності дослідницьких та підприємницьких університетів. Акцентовано увагу на можливостях генерування конкурентних переваг у глобальному інформсередовищі шляхом налагодження ефективної онлайнової наукової та освітньої взаємодії. Проілюстровано ключові універсальні дилеми розвитку науки і освіти у контексті протиріч між глобальними та національними умовами і факторами. Обґрунтовано глобальну модель інтелектуалізації економічного розвитку, базовану на відкритих науці, освіті, інноваціях.

Ключові слова: глобальна інтелектуалізація, фундаментальна наука, прикладні дослідження, університетська освіта, дослідницькі університети, підприємницькі університети, відкрита наука, відкрита освіта, відкриті інновації.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена исследованию современных качественных и количественных тенденций глобальной интеллектуализации. Показана растущая роль университетов в становлении постиндустриальной экономики знаний. Обнаружены современные тренды и особенности университетской деятельности, связанные с приоритетностью фундаментальных научных исследований, инновационностью и виртуализацией программ и курсов, диверсификацией финансирования. Проанализированы факторы глобальной конкурентоспособности исследовательских и предпринимательских университетов.

Акцентировано внимание на возможностях генерирования конкурентных преимуществ в глобальной информационной среде путем налаживания эффективного онлайнового научного и образовательного взаимодействия. Проиллюстрированы ключевые универсальные дилеммы развития науки и образования в контексте противоречий между глобальными и национальными условиями и факторами. Обоснована глобальная модель интеллектуализации экономического развития, базированная на открытых науке, образовании, инновациях.

Ключевые слова: глобальна интеллектуализация, фундаментальная наука, прикладные исследования, университетское образование, исследовательские университеты, предпринимательские университеты, открытая наука, открытое образование, открытые инновации.

ANNOTATION

The article is dedicated to the analysis of the modern qualitative and quantitative trends in global intellectualization. The growing role of the universities in the establishment of the post-industrial knowledge economy is shown. The modern trends and features of the university activities, related to the priority of the basic scientific research, innovation and virtualization of the programs and courses, the diversification of funding are defined. The factors of the global competitiveness and research and entrepreneurial universities are analyzed. The greater focus is placed on possibilities of generating of the competitive advantages in the global information environment through the establishment of the effective online scientific and educational cooperation. The key universal dilemmas of science and education development within the context of the contradictions between the global and national conditions and factors are illustrated. The global model of the economic development's intellectualization, based on the innovations, open to the science and education, is substantiated.

Keywords: global intellectualization, basic science, applied research, university education, research universities, entrepreneurial universities, open science, open education, open innovations.

Постановка проблеми. У постіндустріальній економіці знань XXI ст. університети відіграють ключову роль у забезпеченні цивілізаційного прогресу. Їхня наукова й освітня діяльність стає складовою сучасних національних економік, що зростає, формує нові напрями їхньої міжнародної спеціалізації. Забезпечуючи органічне передання молодому поколінню затребуваних академічною та бізнес-практикою знань, університети динамізують і сприяють ефективності функціонування національних і міжнародних інноваційних систем. При цьому вони залишаються їхнім базовим структурним елементом зі значним потенціалом саморозвитку, що інтегрує інноваційні мотивації і дії держав та бізнесу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми конкурентоспроможного розвитку університетів у контексті глобальної інтелектуалізації знайшли відображення у наукових дослідженнях і працях багатьох зарубіжних та вітчизняних вчених. У статті використано і розвинуто концептуальні підходи: Г. Іцковіца

(обґрунтування інноваційної моделі «потрійної спіралі: університети – промисловість – державне регулювання») [8]; Ю. Яковця (ідентифікація епохальних інновацій XXI ст.) [5]; Л. Антонюк, А. Павленка, А. Поручника та ін. (аналіз діяльності та визначення конкурентних переваг дослідницьких університетів) [2]; Н. Іванова (виявлення і оцінка тенденції становлення підприємницьких університетів) [3]; Д. Лук'яненка, А. Поручника, Я. Столярчук (дослідження глобальних викликів університетській науці та освіті, розробка моделі стратегічного партнерства наука, бізнесу і освіти) [4].

Разом з тим ключові фактори міжнародної конкурентоспроможності університетів формуються за умов новітніх і малодосліджених безпрецедентних глобальних трансформацій, політичних, екологічних і кризових впливів, на що акцентують увагу міжнародні експерти, зокрема, ЮНЕСКО у процесі підготовки річних звітів про науку.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття орієнтована на підтвердження гіпотези щодо визначальної ролі університетів у продукуванні інтелектуального ресурсу глобального соціально-економічного прогресу.

Мета статті. Університети відіграють інтегративну роль у становленні і розвитку постіндустріальних суспільств, оскільки саме в них концентрується інтелектуальний капітал, генеруються ідеї, організуються і проводяться НДДКР, розвиваються прогресивні форми освітньої інноваційної діяльності із безпосереднім масштабним і динамічних переданням нових знань, акумулюється і постійно оновлюється інформаційний ресурс розвитку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У «потрійній спіралі» інноваційного прогресу (університети – промисловість – державне регулювання) американський дослідник Генрі Іцковіц не випадково ставить на перше місце університети [8], а світовий досвід переконує, що більшість науково-технологічних парків сконцентровано у цільних університетських регіонах, які мають від п'яти до двадцяти університетів. При цьому парки та університетські структури мають тісні коопераційні зв'язки – спільне використання університетських фондів і лабораторій, надання різнопланових послуг тощо.

Сучасними світовими тенденціями університетської діяльності є переважання: наукових досліджень над навчанням; віртуального навчання над традиційним; гнучких інноваційних програм над класичними фундаментальними; самоорганізації навчання над його контролем; корпоративного і грантового фінансування над державним. Це відбувається за умов формування глобального споживчого попиту на науково-освітні послуги, що зумовлено, по-перше, глобальною інформатизацією, по-друге, становленням глобального ринку інтелектуальної праці, по-третє, крос-культурною уніфікацією.

Останніми роками суттєво зросла конкуренція у науково-освітній сфері, яка обумовлена як зростаючою роллю інтелектуального капіталу в забезпеченні конкурентоспроможності на глобальному ринку, так і різким збільшенням числа дослідників. Так, у 2007–2014 рр., незважаючи на те що на цей період випали три роки світової фінансової кризи, їх кількість зросла на 20% і досягла майже 8 млн. осіб [1]. Посилення конкуренції спостерігається на індивідуаль-

Таблиця 1

Топ-10 найконкурентоспроможних університетів світу у 2013 р.

Ранг у світі	Шанхайський академічний рейтинг університетів світу (Academic Ranking of World Universities 2013)		Ранг у світі	Глобальний рейтинг університетів за версією компанії QS (QS World University Rankings 2013/14)	
	Інституція	Країна		Інституція	Країна
1	Гарвардський університет	США	1	Массачусетський інститут технологій	США
2	Стенфордський університет	США	2	Гарвардський університет	США
3	Університет Каліфорнії, Берклі	США	3	Кембриджський університет	Велика Британія
4	Массачусетський інститут технологій	США	4	Університетський коледж Лондона	Велика Британія
5	Кембриджський університет	Велика Британія	5	Імперський коледж Лондона	Велика Британія
6	Каліфорнійський технологічний інститут	США	6	Оксфордський університет	Велика Британія
7	Прінстонський університет	США	7	Стенфордський університет	США
8	Колумбійський університет	США	8	Єльський університет	США
9	Чиказький університет	США	9	Чиказький університет	США
10	Оксфордський університет	Велика Британія	10	Каліфорнійський технологічний інститут	США

Джерело: складено автором на основі [6; 7]

ному та колективному рівнях – працевлаштування в найбільш авторитетних університетах, науково-дослідницьких інститутах, центрах, наукових парках, за національні та міжнародні гранти; за публікації в рейтингових наукових журналах, а на організаційному рівні – за найбільш талановитих абітурієнтів, студентів, дослідників та іміджевих професорів, статусність, державне фінансування. Ключовою стає проблема забезпечення лідерства університетів у найбільш прибуткових та перспективних секторах глобального ринку освітніх послуг. На сьогодні глобальна конкурентоспроможність університетів зумовлюється безперервною генерацією фундаментальних знань, а не тільки їхньою акумуляцією та поширенням, а також обов'язковістю проведення прикладних досліджень та їхньою комерціалізацією, що стає можливим передусім у дослідницьких університетах світового рівня (табл. 1).

За умов економізації знань важливим фактором конкурентоспроможності університетів стає їх тісна взаємодія з бізнесом, оскільки саме він здатен забезпечити належне фінансування виробництва інтелектуальних продуктів та їх масштабну комерціалізацію. Слід зазначити, що у взаємовідносинах бізнесу й університетів нині вочевиднилися дилеми. Якщо для бізнесу ключове значення мають важливість досвіду, пріоритет прибутку, прагматична терміновість, обов'язковість позитивного результату, професійні комунікації, то для університетів – важливість знань, пріоритет кар'єри, термінова невизначеність, корисність негативного результату, широкі комунікації. Разом із тим єднальними універсальними довгостроковими трендами є: для бізнесу – інноваційність, корпоратизація, транснаціоналізація, соціалізація, а для університетів, відповідно – інтелектуалізація, професіоналізація, міжнародна мобільність, гуманізація. Саме вони є фундаментальною базою стратегічного партнерства університетів з бізнесом.

Розширення сфер призводить до становлення феномену підприємницьких університетів (наприклад, у США), які заступають на місце університетів дослідницьких. При цьому університет стає вже не просто учасником наукових і технологічних парків, а їх організаційним суб'єктом і центром, так як об'єднує наукові дослідження, НДДКР, комерційну реалізацію їхніх результатів разом із підготовкою фахівців у новітніх науково-технологічних сферах [3, с. 17]. Це, як правило, супроводжується інкубаційним ефектом, що якісно змінює структуру традиційних інноваційних процесів.

Визначальними характеристиками університетів такого статусу є: капіталізація наукових відкриттів, тісна взаємодія з бізнес-структурами і державою, незалежність у визначенні стратегії розвитку, гібридизація організаційної структури, інтроспективність як неперервний процес оновлення [3, с. 18]. Унеобхіднюється постійна диверсифікація сфер університетської діяльності та ресурсної бази, співпраця з бізнесом та державою, формування інтегрованої підприємницької культури, базованої на ефективному стимулюванні інновацій тощо.

Такого роду трансформація університету як суспільного інституту, на наш погляд, може мати як позитивні наслідки, насамперед для самих університетів у плані активізації їхньої зорієнтованої на ринок науково-прикладної діяльності, а отже, й більшої фінансової автономії, так і наслідки негативні, оскільки надмірна комерціалізація спричинятиме дискредитацію фундаментальних досліджень, що потребують довгострокових вкладень, з неочевидними комерційними результатами. Разом із тим саме фундаментальна наука не тільки генерує принципово нові знання, що лягають в основу проривних інновацій, але й забезпечує належну високу якість перспективно орієнтованої університетської освіти. У цьому контексті показово, що США залишило за державою фінансову підтримку фундаментальних досліджень, одночасно орієнтуючи бізнес на прикладні дослідження і технологічний розвиток. У ЄС створено Європейську раду з наукових досліджень для пріоритетного фінансування фундаментальних наук. Постійно зростає доля державного фінансування фундаментальних досліджень в Південній Кореї, Малайзії, Південній Америці, Росії. Натомість у країнах із недостатнім фінансуванням фундаментальних наук можна очікувати занепаду багатьох наукових шкіл, інтелектуального відпливу в інші, прибутковіші сфери діяльності та за кордон. Загалом уможливлюються й деструктиви системного характеру в напрямі інтелектуальної деградації суспільства і технологічного регресу.

Ключовим фактором глобалізації науки та освіти і середовищем генерування конкурентних переваг університетів залишається все більш охоплюючи ці сфери діяльності інформатизація. Досить зауважити, що число користувачів Інтернету на 100 жителів становило у 2014 р. біля 40% проти 23% у 2008 р., а в окремих країнах цей показник сягає: у Великобританії – 90%, Японії – 86%, США, Республіці Корея, Канаді, Німеччині – 84–85% [1].

На сьогодні Інтернет сприяє онлайновій науковій взаємодії, коли серйозних успіхів досягають, як правило, міжнародні творчі колективи без необхідності їх територіальної концентрації у тих чи інших дослідницьких локалітетах (технополісах, технопарках, кластерах тощо). Бурхливого розвитку і неабиякої популярності набуває онлайн-освіта насамперед завдяки широкому розвитку відповідних університетських курсів і програм.

На сьогодні завдяки доступному і якісному онлайн-спілкуванню модель «відкритих інновацій», що підтвердила свою ефективність у 2000-ні роки, доповнюється новими важливими компонентами, а саме «відкритою наукою»

і «відкритою» освітою. Іншими словами, формується якісно нова модель глобальної інтелектуалізації вже не тільки за природою, але й за організацією (рис. 1).

Разом із тим актуальними у сфері науки і освіти залишаються універсальні для всіх країн дилеми, які все більш набувають глобальних рис: між фундаментальними й прикладними дослідженнями; між дослідницьким індивідуалізмом і науковим колективізмом; між наукою в інтересах суспільного прогресу і наукою для підвищення прибутковості бізнесу; між все більш глобалізованою наукою та освітою і переважно національним характером їх фінансування та організації; між безпрецедентною глобальною академічною мобільністю і національним протекціонізмом у цій сфері.

Рис. 1. Глобальна модель інтелектуалізації економічного розвитку

Успішне вирішення цих дилем та інших більш локальних проблем розвитку науки і освіти, особливо глобально інституціалізованими засобами, важливе за умов необхідності проведення міждисциплінарних фундаментальних і прикладних досліджень, проблемно орієнтованих на вирішення новітніх завдань сталого розвитку.

Висновки. У період посилення глобальної конкуренції в науково-освітній сфері цілеспрямоване збільшення фінансування фундаментальної і прикладної науки із диверсифікованих джерел одночасно з поглибленням її взаємодії з освітою і бізнесом на засадах стратегічного партнерства є ключовим напрямом розвитку університетів як флагманів науково-технологічного і соціально-економічного прогресу.

У контексті інноваційних мотивацій навіть значні матеріальні стимули не забезпечать бажаного довгострокового ефекту, якщо заразом не формуватиметься відповідне інституціональне середовище, тобто умови, принципи, правила й фінансові механізми творчої наукової діяльності.

Найефективнішими формами активізації і забезпечення належної результативності науки і освіти є технопарки, технополіси та інноваційні кластери, які в стратегічному партнерстві університетів і бізнесу виконують інтеграційно-консолідаційну функцію, позаяк забезпечують організаційно-фінансовий супровід і комерціалізацію інноваційних продуктів з належним захистом прав інтелектуальної власності.

Сучасна державна економічна та інноваційна політика України лише декларативно відповідає вимогам знаннєвої парадигми розвитку, орієнтуючи суспільство й інтелектуальний ресурс нації на виживання за нижчими європейськими та світовими соціальними стандартами. Це зумовлює все більше відставання країни у фундаментальних та прикладних дослідженнях, дискредитацію наукових та педагогічних професій, відплив умів в інші сфери діяльності та за кордон.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Доклад ЮНЕСКО по науке: на пути к 2030 году. Резюме / ЮНЕСКО. – 47 с. [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unesdoc.unesco.org/images/0023/002354/235407r.pdf.
2. Дослідницькі університети: світовий досвід та перспективи розвитку в Україні : [монографія] / За заг. ред. А.Ф. Павленка, Л.Л. Антонюк. – К. : КНЕУ, 2014. – 550 с.
3. Иванов Н.П. Социальный контекст инновационного развития / Н.П. Иванов // Мировая экономика и международные отношения. – 2013. – № 5. – С. 17–30.
4. Лук'яненко Д.Г. Інноваційний ресурс економічного розвитку України: інтелектуальна місія університетів / Д.Г.Лук'яненко, А.М. Поручник // Вища школа. – 2011. – № 12. – С. 74–86.
5. Яковец Ю.В. Эпохальные инновации XXI века / Ю.В. Яковец ; Международный ин-т П. Сорокина – Н. Кондратьева. – М. : ЗАО Экономика, 2004. – 444 с.
6. 2013 Academic Ranking of World Universities (ARWU). – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.shanghairanking.com/index.html.
7. Converging Technologies for Improving Human Performance: Nanotechnology, Biotetechnology? Informatuiom Technology and Cognitive Science / Ed. By M. Roco, W. Bainbridge. Arlington, 2004 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.transhumanism-russia.ru/content/view/621/47/.
8. Etzkowitz H. The Triple Helix / H. Etzkowitz // University-Industry-Government. Innovation in Action. – N.Y., 2008.

УДК 330.12

Мартин О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський державний університет безпеки життєдіяльності

Топішко Н.П.
кандидат економічних наук,
Національний університет «Острозька академія»

Галецька Т.І.
кандидат економічних наук,
Національний університет «Острозька академія»

ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ І ПРИНЦИП СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА ПРОБЛЕМА СФЕРИ СОЦІАЛЬНО-ЦІННОСТНИХ УЯВЛЕНЬ СУСПІЛЬСТВА

PROFITS OF POPULATIONS AND PRINCIP OF SOCIAL JUSTICE AS FOUNDAMENTAL PROBLEM IN SPHERE OF SOCIALLY-VALUE UNDERSTANDINGS OF SOCIETY

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено роль розподільчих відносин в соціально-економічному розвитку. Охарактеризовано основні моделі реалізації принципу соціальної справедливості в розподільчих відносинах. Проаналізовано динаміку основних макроекономічних показників, позитивні та негативні зміни в суспільстві під час ринкових трансформацій. Розглянуто показники динаміки і структури доходів населення України. Обґрунтовано необхідність глибокого корегування курсу ринкового реформування економіки, його соціальної орієнтації на основі зміни сенсу та механізмів економічної політики.

Ключові слова: доходи населення, заробітна плата, диференціація доходів, суспільний добробут, соціальна справедливість.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется роль распределительных отношений в социально-экономическом развитии. Дана характеристика основных моделей реализации принципа социальной справедливости в распределительных отношениях. Анализируется динамика основных макроэкономических показателей, положительные и отрицательные изменения в обществе во время рыночных трансформаций. Рассмотрены показатели уровня, динамики и структуры доходов населения Украины. Обосновывается необходимость глубокой корректировки курса рыночного реформирования экономики, его социальной ориентации на основе изменения смысла и механизмов экономической политики.

Ключевые слова: доходы населения, заработная плата, дифференциация доходов, общественное благосостояние, справедливость.

ANNOTATION

The role of distributive relations in the socio-economic development and the basic model of the principle of social justice in distribution relation ships are examined in this article. The dynamics of key macroeconomic indicators, positive and negative changes in society during market transformations are analyzed. The level, dynamic and structure of income of the Ukrainian population are observed. The necessity of a deep correction of market reform Ukraine's economy, the need for its social orientation base don the change of meaning and mechanisms of economic policy are actualized.

Keywords: income, salary, income differentiation, social welfare, social justice.

Постановка проблеми. Розподіл суспільного продукту відіграє виключно важливу роль у забезпеченні процесу суспільного відтворення. Розподільчі відносини, будучи похідними від відносин власності, прямо та безпосередньо впливають на соціальну структуру суспільства. Доходи населення, структура їх формування та витрат характеризують особливості системи розподільчих відносин країни, добробут її громадян, ступінь їхньої соціальної захищеності. Вони є основним джерелом забезпечення матеріальних і нематеріальних потреб людини, її купівельної спроможності.

Пофакторний принцип розподілу доходів у ринковій економіці веде до концентрації багатства і влади у незначної частини населення. Ефективний розподіл в умовах ринку не обов‘язково справедливий. В усякому разі не сприймається значними верствами як справедливий. Нерегульована диференціація не є ознакою цивілізованого суспільства і правової держави. Окрім того, вона гальмує соціально-економічний поступ в умовах постіндустріального суспільства, яке вимагає створення відповідних умов для розвитку людського потенціалу як чинника економічного розвитку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблема розподілу доходів є одвічною в економічній теорії. Розумінню необхідності соціального регулювання, вирішенню проблеми соціальної нерівності та соціальної справедливості сприяли теорії кінця XIX – середини XX ст. Зокрема «теорія добробуту» А. Пігу, «нова теорія добробуту» В. Парето, праці представників «соціальної школи» (Дж. Тобсона, Дж. Коула, Г. Мюрдаля, Л. Ерхарда, Ф. Перру, Т. Веблена та ін.). Здійснена ними критика неокласичної теорії цін і доходів, розробка пропозицій щодо активізації соціальної політики держави з метою пом‘якшення соціальних суперечностей і реалізації «керованої еволюції» сприяли усвідомленню необхідності узгодження принципу ринкової свободи із соціальним регулюванням.

Притаманний концепціям економоцентризму підхід до соціального чинника (як вторин-

ного по відношенню до вагомості економічного) не є сучасним. У XXI ст. розвиток суспільства зорієнтовано на реалізацію теорій «суспільного добробуту»; «людського розвитку» (соціального капіталу); «екогомології» (діалектики взаємозв'язку природи і людини); «інформаційного суспільства»; «глобального суспільства соціальної справедливості» Дж. Стігліца; «розширення вибору» і «функціональної теорії справедливості» А. Сена; «суспільства ризику» У. Бека та Е. Гідденса; «соціальної етики» і «соціальної економіки» Т. Клевера; «соціальної безпеки» і «соціальних стандартів» Х. Сіберта; «соціального потоку» і «соціального простору» М. Кастельса; «креативних класів» (когнітаріату) Р. Флориди; «соціальної відповідальності бізнесу» М. Портера і М. Кремера та ін. [1–6].

Дану проблематику розробляють й вітчизняні економісти. Це сфера інтересів А. Гальчинського, І. Гнибіденко, О. Давидюка, А. Колота, Е. Лібанової, В. Мандибури, О. Новікова, О. Поплавської та ін. Забезпечення добробуту громадян потребує ефективного функціонування продуктивних сил, впорядкування державою економічної і соціальної діяльності. Глибока соціальна нерівність загрожує соціальній стабільності та знижує економічну ефективність внаслідок низької платоспроможності споживачів. Роль системи розподілу доходів у цьому процесі є вагомою. Продовжується розробка механізмів підтримки соціального компромісу в соціумі.

Мета статті полягає в аналізі тенденцій у сфері доходів населення України; дослідженні підходів до корегування форми і змісту суперечностей суспільного розвитку; визначенні шляхів досягнення балансу між економічною ефективністю та соціальною справедливістю.

Виклад основного матеріалу дослідження. Доходи населення є результатом взаємодії багатьох складових. Досягнення високих соціальних стандартів потребує високопродуктивної праці суспільства, гармонізації соціальних заходів із програмами економічного розвитку та підвищення конкурентоздатності бізнесу [7, с. 25]. З цією метою в усіх країнах у тій чи іншій мірі регулюється зайнятість, доходи, відносини між підприємцями та найманими працівниками; соціальна і майнова диференціація.

Коректування форми і змісту суперечностей суспільного розвитку об'єктивного і суб'єктивного характеру для вирішення дилеми між економічної ефективності та соціальною справедливістю відбувається на різних концептуальних засадах. Вибір конкретної форми функції суспільного добробуту залежить від історичних особливостей розвитку країни, культурних і моральних уявлень, історичних традицій, ролі держави в перерозподільчих процесах з метою зменшення соціальної нерівності та реалізації принципу соціальної справедливості.

В економічній літературі виділяють чотири основні моделі реалізації цього принципу в розподільчих відносинах – егалітарну, утилітарну, роулсіанську, ринкову. В егалітарній моделі держава авторитарно регулює розподільчі відносини. Усі члени суспільства отримують рівний доступ до благ на основі зрівноваженого розподілу благ і доходів. Згідно з утилітарним підходом, суспільний добробут максимізується як сума корисностей індивідів на основі пропорційного оподаткування доходів. Утилітаристська (Бенхема) функція суспільного добробуту має вигляд:

$$W = W(U_1, U_2, \ldots, U_n) = U_1 + U_2 + \ldots + U_n, \quad (1)$$

де W – рівень суспільного добробуту;

$U_1(x)$,...., $U_n(x)$ – функції корисності окремих індивідів.

У роулсіанській моделі суспільний добробут вимірюється рівнем добробуту найменш забезпечених громадян, а функція суспільного добробуту представлена як:

$$W = W(U_1, U_2, \ldots, U_n) = \min(U_1 + U_2 + \ldots + U_n). \quad (2)$$

Максимізація корисності найменш забезпечених осіб досягається за рахунок більш високопродуктивної праці високооплачуваних громадян і перерозподілу коштів, товарів і послуг на користь найбідніших на основі прогресивного оподаткування.

За ринковою моделлю справедливість встановлюється ринком на основі пофакторного розподілу доходів. Прямим наслідком і результатом ринкових відносин є диференціація доходів. Перерозподіл благ державою не передбачено. За неокласичних підходів справедливим вважається розподіл, за якого ніхто не може покращати свого стану, не погіршуючи стану іншого. Досконало конкурентний ринок породжує крайню нерівномірність розподілу доходів, тому реалізацію принципу справедливості повинна забезпечувати держава шляхом перерозподілу доходів. Проведення соціально-економічної політики щодо забезпечення вигод одних осіб за рахунок інших потребує оцінки значущості й цінності окремих груп населення для суспільства в цілому. Саме на такому підході побудоване поняття суспільного добробуту в теорії загального добробуту як залежність від індивідуальних функцій корисності кожного економічного суб'єкта:

$$W = W[U_1(x), \ldots, U_n(x)], \quad (3)$$

На думку неокласиків, перерозподіл національного багатства є єдиною сферою, де критерієм необхідності державного втручання повинна слугувати соціальна справедливість, а не економічна ефективність. Разом з тим А. Пігу вважав, що перерозподіл національного доходу відбувається за рахунок бідних громадян, тому що вони для отримання державної допомоги погоджуються на більш низьку заробітну плату.

Диференціація доходів населення має знаходитися в рамках уявлень значних соціальних груп про принцип соціальної справедливості як глибинної фундаментальної проблеми у сфері соціально-цінностних уявлень. Влада і суспіль-

ство постають перед вибором між можливістю підвищити справедливість у розподілі доходів за допомогою фіскальних механізмів і загальною ефективністю економіки.

Компромісом у вирішенні цієї проблеми є концепція соціального ринкового господарства. В її основу покладено ідеї поєднання свободи ринку і справедливого розподілу доходів за принципом соціального вирівнювання на основі субсидіарності для забезпечення всім громадянам рівних прав та можливостей в отриманні соціальних послуг, підвищенні добробуту. З цією метою держава, зазначає В. Ойкен, надає працездатній частині населення можливість підвищувати свій добробут за рахунок власної підприємницької діяльності, праці та доходів, забезпечуючи нормальні умови для функціонування і зростання національної економіки [8, с. 408, 411]. Вона захищає лише ту частину населення, яка в силу об'єктивних причин (старості, непрацездатності, чисельності сім'ї, втрати роботи тощо) неконкурентоспроможна і не може забезпечити для себе суспільно необхідний рівень життя. Держава перерозподіляє доходи на основі стандартів соціальної допомоги за мотивами соціальної справедливості, використовуючи для цього податкову систему і створюючи систему соціального захисту найбільш вразливих верств суспільства на рівні, не нижчому за законодавчо встановлений мінімум.

Якщо лібералізм пропагує заходи державного регулювання соціально-економічних процесів пасивного характеру, то кейнсіанство – активного. Кейнсіанську концепцію побудовано на моделі соціального маневрування доходами для підтримання сукупного попиту з метою забезпечення загальної рівноваги, державного регулювання зайнятості, рівня цін, процесів розподілу і перерозподілу доходів, соціальної допомоги малозабезпеченим.

На думку інституціоналістів, регулюючи рівень цін, зарплату, зайнятість, кількісні та якісні параметри середніх і мінімальних соціальних стандартів, держава пом'якшує соціальну напругу, проте розвиток економіки не стимулюється. Завданням уряду є створення рівних можливостей у сфері освіти, умов для реалізації здібностей. Потрібно зрівноважити економічну ефективність ринку із соціальними цілями суспільства.

Тобто в економічному плані трактування категорії «соціальна справедливість» в значній мірі обмежується сферою розподілу багатства і доходів між членами суспільства. Соціальна ж сутність поняття соціальної справедливості ширша за економічну і означає спосіб, за допомогою якого головні соціальні інститути розподіляють в суспільстві фундаментальні права та обов'язки громадян, визначають переваги соціальної кооперації [9]. Вихідна теза щодо

Таблиця 1

Основні показники соціально-економічного розвитку України у 1992–2014 рр.

Показники	1992 р.	1993 р.	1995 р.	2000 р.	2005 р.	2008 р.	2009 р.	2010 р.	2013 р.	2014 р.
$ВВП_{ном.}$, млрд. грн.[1]	167,0	148,3	54,5	170,0	441,5	948,1	914,7	1082,6	1454,9	1566,7
$ВВП_{реал.}$, у % до ВВП 1990 р.	100,0	85,7	47,8	43,2	62,7[2]	74,2	63,3	65,8	63,0	...
Індекс споживчих цін, у % до попереднього року	21 разів	102,6 разів	477,0	128,2	113,5	125,2	115,9	109,4	99,7	124,9
Середньомісячна зарплата (номінальна), грн.[1]	6505,4[1]	162790[1]	73	230	806	1806	1906	2297	3265	3476
Середньомісячна зарплата (номінальна), у % до попереднього року	...	...	514,2	129,6	136,7	133,7	105,5	120,0	107,9	106,5
Середньомісячна зарплата (реальна), у % до попереднього року	...	...	110,6	99,1	120,3	106,3	90,8	110,2	108,2	93,5
Кількість зареєстрованих безробітних, тис. ос.	70,5	83,9	126,9	1155,2	881,5	844,9	531,6	544,9	487,7	512,2
Рівень зареєстрованого безробіття, %	0,29	0,35	0,53	4,1	3,1	3,0	1,9	2,0	1,8	1,9
Рівень безробіття (за методологією МОП), %	...	...	...	11,6	7,2	6,4	8,8	8,1	7,2	9,7

[1] 1992-1994 – купоно-карбованці;
[2] 2004 р., дані за 2005 р. відсутні;

Джерело: складено на основі [10]

індивідуальної відповідальності доповнюється чітким визначенням ступеня і меж суспільної відповідальності стосовно гарантування і забезпечення суспільно нормальних умов життя індивіда, створення для цього дієвих механізмів. Держава відповідає за рівень життя, умови розвитку людини та ефективної праці, а члени суспільства на основі гарантованої свободи і відносин власності повинні відповідати за своє матеріальне забезпечення та активізувати свої самозахисні спроможності.

Вищезазначені аспекти актуальні для України. Під час ринкових трансформацій відбувся всеохоплюючий хаотичний перерозподіл національного багатства і власності. Втрачено значну частину економічного потенціалу. За невисокого ВВП і низьких доходів більшості населення наявна висока полярність в доходах як наслідок тіньових розподільчих процесів. Знизилися його реальні доходи. Динаміку основних соціально-економічних параметрів за 1992–2014 рр. відображено у таблиці 1.

Як бачимо, величина номінальної заробітної плати зростає, проте її питома вага у структурі ВВП є низькою. У 2001–2013 рр. цей показник був на рівні 40%, одержані поточні соціальні трансферти – біля 37% [11, с. 42]. За розрахунками О. Поплавської, потенціал номінальної заробітної плати за 2010–2013 рр. збільшився лише на 19,5% (прожиткового мінімуму – на 10,8%) [12, с. 13]. У 90-х роках індекс реальної заробітної плати та інших соціальних показників суттєво відставав від індексу споживчих цін. Лише у 2000-х роках за певної стабілізації макроекономічної ситуації намітилося їх деяке наближення (табл. 2).

За Європейською соціальною хартією, співвідношення прожиткового мінімуму і мінімальної зарплати має становити 1:2,5 [13, с. 94]. Українські реалії інші. Дані таблиці 2 показують, що приблизний паритет мінімальної заробітної плати і прожиткового мінімуму було встановлено після 2008 р. Навіть таке зростання зарплати наштовхується на безперервне знецінення і технічну деградацію робочих місць, а це знову нагромаджує відтворювальні та соціальні дефіцити [14, с. 24].

Для оцінки рівня соціального неблагополуччя в певному періоді (нагромадженого за певний час) пропонуємо застосовувати такий показник, як «індекс соціального дискомфорту» (табл. 3). Він розраховується як сумарне значення рівня безробіття та інфляції [15, с. 645].

Цей індекс використовується в соціальній статистиці, проте має інші складові (політична боротьба за владу, зміна системи цінностей тощо). У таблиці 3 наведено показники індексу соціального дискомфорту для України та інших країн. Обчислена з кумулятивним ефектом, його величина за 1995–2013 рр. в Україні значно більша, ніж в Росії та деяких розвинутих країнах. Це свідчить про накопичення суттєвих негараздів. Ми характеризуємо ситуацію як трансформаційний соціальний шок. Сформувалася соціально-дефіцитна економіка.

Дані таблиці 4 показують, що частка заробітної плати в доходах населення є низькою (2014 р. – 48,8%). У Великобританії вона становить 65%; Німеччині – 64%; Італії – 52%; Франції – 58%; Японії – 69% [16, с. 136].

Спираючись на дані офіційної статистики, неможливо оцінити дійсну диференціацію населення за рівнем доходів. Диференціація трудових доходів втратила економічний зміст, оскільки базується на рівні, який не забезпечує реалізацію навіть відтворювальної функ-

Таблиця 2

Темпи зростання номінальної, реальної та мінімальної заробітної плати, індексу цін, прожиткового мінімуму та мінімальної пенсії у 2000–2014 рр. (у % до попереднього року)

Роки	Індекс номінальної зарплати	Індекс реальної зарплати	Індекс споживчих цін	Мінімальна зарплата грн МЗП)[1]	Темп росту МЗП	Прожитковий мінімум ПМ)[2]	Темп росту ПМ	Співвідношення МЗП та ПМ
2000	129,6	99,1	128,2	100	111,1	270,1	228,3	27,0
2001	135,2	119,3	112	118	118,0	311,3	115,3	37,9
2002	121	118,2	100,8	152,5	129,2	342	109,9	44,6
2003	122,8	115,2	105,2	186,7	122,4	342	100	54,6
2004	127,5	123,8	109,0	215,7	115,5	362,2	105,9	59,6
2005	136,7	120,3	113,5	330,3	153,1	423	116,8	78,1
2006	129,2	118,3	109,1	364,6	110,4	463,8	109,6	78,6
2007	129,7	112,5	112,8	430	117,9	518,5	111,8	82,9
2008	133,7	106,3	125,2	532,5	123,8	607,5	117,2	87,7
2009	105,5	90,8	115,9	643,2	120,8	638,5	105,1	100,7
2010	117,6	110,2	109,4	888,3	138,1	843,2	132,1	105,3
2011	117,7	108,7	108	963,1	108,4	914,1	108,4	105,4
2012	114,8	114,4	100,6	1098,1	114,0	1042,4	114	105,3
2013	107,9	108,2	99,7	1152,9	105,0	1142	109,6	101,0
2014	106,0	93,5	112,1	1256,3	109,0	1213	106,2	102,6

[1]Середньорічний розмір мінімальної заробітної плати (грн.);
[2]Середньорічний розмір прожиткового мінімуму (у середньому на одну особу в місяць, грн.).

Джерело: складено на основі [10]

Таблиця 3

Індекс соціального дискомфорту (ІСД) в Україні та інших країнах світу в 1995–2013 рр.

Рік	Україна			Росія			Німеччина			Великобританія			США			Швеція		
	РБ	РІ	ІСД	РБ	РІ	ІСД	РБ	РІ	ІСД	РБ	РІ	ІСД	РБ	РІ	ІСД	РБ	РІ	ІСД
1995	5,6	377	382,6	9,5	197,5	207	8,3	1,7	10	8,5	3,4	11,9	5,6	2,8	8,4	8,8	2,4	11,2
2000	11,6	28,2	39,8	10,6	20,8	31,4	8	1,5	9,5	5,4	2,9	8,3	4	3,4	7,4	5,6	0,9	6,5
2001	10,9	12	22,9	9	21,5	30,5	7,9	2	9,9	5	1,8	6,8	4,8	2,8	7,6	5,8	2,4	8,2
2002	9,6	0,8	10,4	7,9	15,8	23,7	8,7	1,4	10,1	5,1	1,6	6,7	5,8	1,6	7,4	6	2,2	8,2
2003	9,1	5,2	14,3	8,2	13,7	21,9	9,8	1	10,8	5	2,9	7,9	6	2,3	8,3	6,6	1,9	8,5
2004	8,6	9	17,6	7,8	10,9	18,7	10,5	1,7	12,2	4,7	3	7,7	5,5	2,7	8,2	7,4	0,4	7,8
2005	7,2	13,5	20,7	7,2	12,7	19,9	11,3	2	13,3	4,8	2,8	7,6	5,1	3,4	8,5	7,7	0,4	8,1
2006	6,8	9,1	15,9	7,2	9,7	16,9	10,6	1,7	12,3	5,4	3,2	8,6	4,6	3,2	7,8	7,1	1,4	8,5
2007	6,4	12,8	19,2	6,1	9	15,1	8,7	2,3	11	5,3	4,3	9,6	4,6	2,9	7,5	6,1	2,8	8,9
2008	6,4	25,2	31,6	6,3	14,1	20,4	7,5	2,6	10,1	5,6	4	9,6	5,8	3,8	9,6	6,2	3,4	9,6
2009	8,8	15,9	24,7	8,4	11,7	20,1	7,8	0,3	8,1	7,6	1	8,6	9,3	1	10,3	8,3	1	9,3
2010	8,1	9,4	17,5	7,5	6,9	14,4	7,1	1,1	8,2	7,8	3,3	11,1	9,6	1,6	11,2	8,4	1,2	9,6
2011	7,9	8	15,9	6,6	8,4	15	5,9	2,3	8,2	8	4,5	12,5	8,9	3,2	12,1	7,5	3	10,5
2012	7,5	0,6	8,1	5,5	5,1	10,6	5,5	2	7,5	7,9	2,8	10,7	8,1	2,1	10,2	8	0,9	8,9
2013	7,2	-0,3	6,9	...	6,8	...	5,3	1,5	6,8	7,5	2,6	10,1	7,4	1,5	8,9	8,0	0,0	8,0
Сумарний ІСД 1995–2013 рр.	121,7	526,4	648,1	107,8*	357,8*	465,6	122,9	25,1	148,0	93,6	44,1	137,7	95,1	38,8	133,4	107,5	24,3	131,8

РБ – рівень безробіття, відсотків до економічно активного населення, в середньому за рік (за методологією МОП);
РІ – рівень інфляції за рік;
ІСД – індекс соціального дискомфорту: ІСД = РБ + РІ
*2012 р.

Джерело: складено на основі [10]

Таблиця 4

Структура сукупних ресурсів домогосподарств України у 2010–2014 рр.

	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.[1]
Сукупні ресурси в середньому за місяць у розрахунку на одне домогосподарство, грн.	3481,0	3853,9	4144,5	4470,5	4563,3
Структура сукупних ресурсів домогосподарств,	відсотків				
Грошові доходи	89,1	88,9	91,0	90,8	91,2
- оплата праці	47,6	48,9	50,8	50,6	48,8
- доходи від підприємницької діяльності та самозайнятості	6,1	4,6	4,1	4,1	5,2
- доходи від продажу сільськогосподарської продукції	3,4	3,1	2,8	2,8	3,2
- пенсії, стипендії, соціальні допомоги, надані готівкою	25,8	25,5	27,1	27,1	27,0
- грошова допомога від родичів, інших осіб та інші грошові доходи	6,2	6,8	6,2	6,2	7,0
Вартість спожитої продукції, отриманої з особистого підсобного господарства та від самозаготівель	5,0	4,8	3,8	3,9	4,6
Пільги та субсидії безготівкові на оплату житлово-комунальних послуг, електроенергії, палива	0,6	0,6	0,6	0,4	0,4

[1] Без урахування частини зони проведення антитерористичної операції.

Джерело: складено на основі [10]

ції. Рівень бідності серед працюючих у 2013 р. становив 20%, тобто кожний п'ятий вважався бідним [17, с. 27]. Висока диференціація на нетрудовій основі не вписується у правове поле. Прослідковується тенденція до пояснення функціонування середніх і багатих верст на основі володіння (привласнення) засобів виробництва, а не реалізації власності у формі доходів, як це прийнято у світі.

Висновки. Ринкова економіка має свої закони розподілу. Нерівність є не тільки продуктом ринкового механізму, а й необхідною умовою його функціонування, створення і підтримки дієвої системи мотивації та інвестування. Проте нерегульована майнова диференціація не являється ознакою цивілізованого суспільства і соціальної держави. Вона повинна бути в розумних межах, щоб не перетворитися у фактор соціальної дестабілізації. Значна роль відводиться державному регулюванню соціально-економічних процесів. Надмірна диференціація доходів модифікує структуру платоспроможного попиту таким чином, що значна його частина спрямовується на закупівлю предметів розкошів та імпортних товарів. Звужується ємкість ринку для вітчизняних товаровиробників, а отже, стримується економічне зростання.

Забезпечення відтворення робочої сили є ключовою проблемою соціально-економічного розвитку. Метою економіки стає одночасне і збалансоване підвищення ефективності праці та соціального розвитку суспільства, пошук шляхів оптимального розв'язання суперечності між економічною і соціальною ефективністю. Остання вирішується на основі взаємної відповідальності держави та її громадян.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Злупко С.М. Основи екогомології: Текст лекцій і програмно-методичне забезпечення / С.М. Злупко. – Львів : ЛНУ ім. І.Я. Франка, 2003. – 240 с.
2. Безтелесна Л. Людський розвиток: підходи до трактування суті та умов його забезпечення / Л. Безтелесна // Економіка України. – 2009. – № 7. – С. 4–12.
3. Новіков В. Подолання надмірної нерівності – пріоритет соціальної політики / В. Новіков // Україна: аспекти праці. – 2013. – № 1. – С. 3–7.
4. Надрага В.І. Феномен ризику в соціально-економічних дослідженнях: ретроспективний огляд / В.І. Надрага // Демографія та соціальна політика. – 2013. – № 1(19). – С. 111–119.
5. Cleaver N. Understanding the World Economy. – London-NY, 2002. – 270 p.
6. Чужиков В. Соціальні потоки у глобальному економічному середовищі: освітній аспект / В. Чужиков, К. Нужненко // Україна: аспекти праці. – 2011. – № 6. – С. 14–19.
7. Гафарова К.Є. Європейські соціальні стандарти та їх імплементація в Україні / К.Є. Гафарова // Академічний огляд. – 2011. – № 1(34). – С. 25–31.
8. Ойкен В. Основные принципы экономической политики / В. Ойкен. – М. : Прогресс, 1995. – 520 с.
9. Роулс Дж. Теория справедливости / Дж. Роулс. – М. : Наука, 1992. – 112 с.
10. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http : //www.ukrstat.gov.ua.
11. Куліков Ю. Соціальна сфера в сучасному реформуванні економіки України / Ю. Куліков, О. Йолкіна // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 4. – С. 38–45.
12. Поплавська О. Доходи та витрати домогосподарств: маркери соціальної безпеки / О. Поплавська // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 4. – С. 8–17.
13. Баластрик Л.О. Механізм реалізації соціальних функцій держави: інституціональний аспект / Л.О. Баластрик // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 90–99.

14. Дергачова В. Моніторинг національного розвитку як фактор економічної безпеки держави / В. Дергачова, М. Савельєв // Економіка України. – 2010. – № 1. – С. 19–28.
15. Індекс злиденності // Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 1 / Редкол.: С.В. Мочерний (відп. ред.) [та ін.]. – К. : Академія, 2000. – 864 с.
16. Карпенко Н.В. Тенденції динаміки та структури доходів населення в Україні та за регіонами / Н.В. Карпенко // Економіка: реалії часу. – 2014. – № 4 (14). – С. 135–141.
17. Ільєнко Н. Забезпечення оптимальної диференціації заробітної плати – важливий напрям регулювання оплати праці / Н. Ільєнко, Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2015. – № 1. – С. 22–27.

УДК 331.5

Павлюк Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

РИНОК ПРАЦІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

РИНОК ПРАЦІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ

АНОТАЦІЯ

Ринок праці в Європейському Союзі – це певні відносин, які виникли в результаті узгодження попиту та пропозиції світових трудових ресурсів, умов оплати праці, захисту населення, створення робочої сили, виникнення яких спричинене нерівномірним розподілом робочої сили в різних країнах світу та розбіжностями в національних підходах до її відтворення. У статті зроблено аналіз та проведено узагальнення особливостей ринку праці в країнах Європейського Союзу.

Ключові слова: ринок праці, політика зайнятості, Європейська стратегія зайнятості, активна політика зайнятості, конкурентоспроможна робоча сила.

АННОТАЦИЯ

Рынок труда в Европейском Союзе – это определенные отношения, возникшие в результате согласования спроса и предложения мировых трудовых ресурсов, условий оплаты труда, защиты населения, создание рабочей силы, возникновение которых вызвано неравномерным распределением рабочей силы в разных странах мира и различиями в национальных подходах к ее воспроизведению. В статье сделан анализ и проведено обобщение особенностей рынка труда в странах Европейского Союза.

Ключевые слова: рынок труда, политика занятости, Европейская стратегия занятости, активная политика занятости, конкурентоспособная рабочая сила.

ANNOTATION

Labour-market in European Union – it certain relations, which arose u p as a result of concordance of demand and supply of world labour resources, terms of payment of labour, defence of population, creations of labour force, the origin of which is caused uneven distribution of labor in the different countries of the world and divergences in the national going near its recreation. In the article an analysis is done and generalization of features of labour-market in countries European Union is conducted.

Keywords: labour market, policy of employment, European strategy of employment, active politicy of employment, competitive labour force.

Постановка проблеми. Одним з найважливіших і не менш важких завдань будь-якої держави є регулювання ринку праці. На сучасному етапі у країнах Європейського Союзу (ЄС) найбільш актуальними стають проблеми ринку праці. Це пов'язано зі зміною структури загальноєвропейського ринку праці, а також із глобалізацією економіки світу. На разі в Європейському Союзі найболючішим є питання щодо безробіття. Його причинами є негативний міграційний й демографічний напрямок, спад економічного зростання і повільний розвиток структурних змін економіки. Таким чином, в ЄС нагальним питанням є подолання безробіття і підвищення рівня зайнятості.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню національних ринків праці країн ЄС присвячені праці вітчизняних та зарубіжних вчених, серед яких: К. Армстронг, М. Барінова, Д. Вінкот, Х. Дент, Г. Еспінг-Андерсен, П. Регнард, А. Сапір, Я. Столярчук, С. Сіденко, Дж Хопкін та ін.

Не дивлячись на значні напрацювання щодо розкриття питання ринку праці в країнах ЄС, нагальним питанням є подолання безробіття і підвищення рівня зайнятості в ЄС, яке потребує подальших досліджень та напрацювань.

Мета статті полягає в аналізі, який розкриває особливості функціонування ринку праці, а також сучасні тенденції, спрямовані на підвищення ефективності властиві ринку праці у країнах Європейського Союзу.

Реалізація мети дослідження зумовила постановку і вирішення наступних взаємопов'язаних завдань: на основі комплексного підходу систематизувати та дослідити зміст і сутність функціонування ринку праці в Європейському Союзі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Механізм формування загального ринку праці, вільного переміщення робочої сили та соціального захисту мігрантів формувався у рамках ЄС починаючи з Паризької угоди 1951 р., коли було засновано Європейське об'єднання вугілля і сталі, де були зафіксовані соціальні права робітників [2, с. 131]. Ринок праці в ЄС є складовою частиною єдиного внутрішнього ринку ЄС. Основними рисами ринку праці в ЄС є: вільне переміщення робочої сили, система соціального забезпечення і соціального захисту, сприяння професійній мобільності, взаємодія у сфері підготовки кваліфікованих кадрів. Ринок праці є важливим фактором соціально-політичного життя Європи. Дані Євростату – Статистичного комітету Європейського Союзу, розміщеного в Люксембурзі, – надають базу для аналізу його стану і тенденцій розвитку. Основним їх джерелом є обстеження робочої сили, що регулярно проводяться починаючи з 1966 р. за єдиною методикою, яка узгоджується між країнами – членами Союзу, що забезпечує порівняння отриманих результатів. Крім того, на основі національних даних про зареєстроване безробіття щомісячно розраховується рівень безробіття як у цілому по ЄС, так і по всіх країнах-учасницях [6].

Основними напрямами реалізації спільної соціальної політики ЄС є забезпечення високого рівня зайнятості та зменшення безробіття, стабільний рівень життя та соціальний захист на-

селення, врегулювання питань міграції. Таким чином, щоб зробити висновки про соціальний стан країн ЄС, що у подальшому допоможе в аналізі ринку праці, потрібно розглянути рівень безробіття та зайнятості населення.

Причинами безробіття є: економічні кризи, пожвавлення конкуренції з боку нових індустріальних країн з дешевою робочою силою, ступінь насиченості попиту на промислові товари в Європі та перехід економіки і європейських компаній до постіндустріального розвитку [2, с. 133]. Проаналізувавши рівень безробіття за 2008–2014 рр., можна зробити таке узагальнення, що світова фінансово-економічна криза безпосередньо позначилася на рівні безробіття в ЄС-28, зумовивши її різке збільшення. Частка безробітних серед економічно активного населення 15–74 років у 2008 р. знизилася до мінімального в XXI ст., що становить 7,0%, а в 2009 р. збільшилася відразу на 2 в. п. – до 9,0%. У наступні роки безробіття продовжувало підвищуватися, досягнувши найвищого рівня у 2013 р. – 10,9%. Тільки у 2014 р. вона почала знижуватися, опустившись до 10,2% – це нижче значень показників 2012–2013 рр., але вище, ніж в усі інші роки поточного сторіччя [3]. Як правило, проблема безробіття загострюється при зниженні темпів економічного зростання, особливо коли в економіці спостерігаються не просто застійні, а кризові явища.

Найвагомішим інструментом боротьби з безробіттям у країнах – членах ЄС став компроміс між урядом, підприємцями і найманими працівниками: уряд законодавчо закріплює скорочення робочого тижня; підприємці активізують створення нових робочих місць; найманий персонал погоджується на деяке зниження рівня мінімальної заробітної плати. Програми зниження рівня безробіття в ЄС передбачають підвищення рівня зайнятості серед жінок. Задля належної реалізації робочого потенціалу жінок на ринку праці ЄС дотримується таких принципів:

- зрівняння оплати праці чоловіків та жінок за виконання однакової роботи;
- підвищення доступності та якості систем догляду за дітьми й літніми особами;
- забезпечення гнучких графіків роботи, передусім для жінок-матерів;
- максимально персоналізований підхід до специфічних потреб жінок-інвалідів.

Таблиця 1

Рівень зайнятості населення віком 20–64 років за період 2008–2013 рр. у країнах ЄС

Країни	2008	2009	2010	2011	2012	2013
ЄС-28	70.3	68.9	68.5	68.6	68.5	68.3
Бельгія	68.0	67.1	67.6	67.3	67.2	67.2
Болгарія	70.7	68.8	65.4	62.9	63.0	63.5
Чехія	72.4	70.9	70.4	70.9	71.5	72.5
Данія	79.7	77.5	75.8	75.7	75.4	75.6
Німеччина	74.0	74.2	74.9	76.3	76.7	77.1
Естонія	77.0	69.9	66.7	70.4	72.1	73.3
Ірландія	72.3	67.1	64.6	63.8	63.7	65.5
Греція	66.5	65.8	64.0	59.9	55.3	53.2
Іспанія	68.3	63.7	62.5	61.6	59.3	58.2
Франція	70.4	69.4	69.2	69.2	69.3	69.5
Італія	63.0	61.7	61.1	61.2	61.0	59.8
Хорватія	62.9	61.7	58.7	57.0	55.4	53.9
Кіпр	76.5	75.3	75.0	73.4	70.2	67.1
Латвія	75.8	67.1	65.0	66.3	68.2	69.7
Литва	72.0	67.2	64.4	67.0	68.7	69.9
Люксембург	68.8	70.4	70.7	70.1	71.4	71.1
Угорщина	61.9	60.5	60.4	60.7	62.1	63.2
Мальта	59.1	58.8	60.1	61.5	63.1	64.9
Нідерланди	78.9	78.8	76.8	77.0	77.2	76.5
Австрія	75.1	74.7	74.9	75.2	75.6	75.5
Польща	65.0	64.9	64.6	64.8	64.7	64.9
Португалія	73.1	71.2	70.5	69.1	66.5	65.6
Румунія	64.4	63.5	63.3	62.8	63.8	63.9
Словенія	73.0	71.9	70.3	68.4	68.3	67.2
Словаччина	68.8	66.4	64.6	65.1	65.1	65.0
Фінляндія	75.8	73.5	73.0	73.8	74.0	73.3
Швеція	80.4	78.3	78.1	79.4	79.4	79.8
Великобританія	75.2	73.9	73.6	73.6	74.2	74.9

Джерело: складено на основі [8; 9]

Другим основним напрямом зменшення безробіття в ЄС є розвиток людських ресурсів – підвищення рівня знань працюючих, створення програм для швидкої перекваліфікації працівників відповідно до вимог ринку праці, організація навчальних тренінгів [5].

Наступним показником соціального стану в ЄС є характеристика рівня зайнятості населення віком 20–64 років за період 2008–2013 рр. (табл. 1).

Як свідчать дані таблиці 1, найвищий середньоєвропейський рівень зайнятості ЄС складав 70,3% у 2008 р. Рівень зайнятості у Німеччині, Данії, Швеції та Нідерландах у 2012 р. перевищував встановлений орієнтир у 75%, країни зберігали лідерство за рівнем зайнятості у 2013 р. Найнижчий рівень зайнятості – у Румунії, Греції, Болгарії та Польщі. Наслідки глобальної фінансової кризи 2008 р. відчувають всі без виключення країни ЄС. Основним фактором, який спричинив скорочення зайнятості у таких країнах, як, наприклад, Греція, Іспанія, Кіпр, Португалія та Ірландія, є те, що ці країни найбільш гостро відчувають наслідки боргової кризи, починаючи з 2008 р. у них постійно зростає безробіття. Іншою причиною скорочення зайнятості є старіння нації – демографічні причини. У країнах ЄС спостерігається досить низький рівень народжуваності, що означає «старіння» робочої сили, значне підвищення її середнього віку. Працівники похилого віку швидше лишають роботу, виходять на пенсію, стають непрацездатними внаслідок проблем зі здоров'ям. За оцінками, до 2020 р. очікується зростання кількості людей віком за 65 років на 14 млн. осіб та скорочення людей віком від 20 до 64 років в середньому на 3,5 млн. осіб. У таких країнах, як Латвія та Литва скорочення зайнятості спричинено тенденціями загальноекономічного спаду та дефіциту бюджету, суттєвого скорочення заробітної плати. До того ж з цих країн емігрує багато громадян працездатного віку. За тими ж причинами падає рівень зайнятості у Болгарії. Іншою причиною скорочення зайнятості є старіння нації – демографічні причини. У країнах ЄС спостерігається досить низький рівень народжуваності, що означає «старіння» робочої сили, значне підвищення її середнього віку. Працівники похилого віку швидше лишають роботу, виходять на пенсію, стають непрацездатними внаслідок проблем зі здоров'ям [1, с. 43].

Упродовж 2014 р. зайнятість у ЄС та Єврозоні (ЄЗ) зростала помірно, але неухильно. У четвертому кварталі 2014 р. зайнятість продовжила зростати і в ЄС – на 0,2%, і в ЄЗ – на 0,1%, хоча ці темпи й були нижчими, ніж у попередньому кварталі, коли вони становили 0,3% та 0,2% відповідно. За річний період по четвертий квартал 2014 р. чисельність зайнятих у ЄС збільшилася на 1,0%, але залишилася на 2,0% нижчою, ніж у середині 2008 р., коли цей показник сягнув пікового рівня. У ЄЗ чисельність зайнятих зросла на 0,9%, але залишилася на 2,9% нижчою, ніж на початку 2008 р. Порівняно з найнижчою позначкою, зафіксованою у першому кварталі 2013 р., кількість робочих місць збільшилася на 2,7 млн. Тим не менш, такий темп зростання ще недостатньо значний для того, щоб компенсувати втрату 7,4 млн. робочих місць, яка мала місце впродовж кризових років. У останньому кварталі 2014 р. зайнятість зросла у більшості держав – членів ЄС. У четвертому кварталі 2014 р. чисельність зайнятих зросла у більшості держав – членів ЄС. Вона збільшилася у 16 з 26 держав, по яких наявні дані, залишилася стабільною у чотирьох, а у шести – впала. Найбільші темпи зростання зафіксовані в Іспанії та Латвії (0,7%), а також в Ірландії та Словаччині (0,6%). У Португалії, Хорватії й на Кіпрі спостерігалося найбільше скорочення – відповідно, на 1,4%, 0,9% та 0,6%. У переважній більшості держав – членів ЄС зайнятість перевищила рівень, зафіксований рік тому. За річний період по четвертий квартал 2014 р. у 24 з 27 держав – членів ЄС, по яких наявні дані, спостерігалося збільшення чисельності зайнятих, а у трьох – зменшення. Найзначніше збільшення зафіксовано на Мальті (3,9%), в Естонії (3,1%), Угорщині (2,6%), Іспанії та Греції (по 2,4%). Зменшення мало місце на Кіпрі (1,5%), у Латвії (1,2%) та Фінляндії (0,2%). Рушієм відновлення зайнятості у ЄС є сфера послуг, але процес створення робочих місць посилюється і в промисловості [4].

Як відомо, рівень заробітної плати є показником рівня життя населення та одним із основних орієнтирів, на який звертають увагу при оцінці стану економіки країни, тому варто звернути увагу на таку особливість в ЄС.

У Європейському Союзі станом на 2015 р. найнижча мінімальна заробітна плата – у Болгарії, становить вона 184 євро. Найвища – у Люксембурзі – 1 923 євро. А в Україні мінімальна зарплата становить 1 218 грн., тобто 36 євро (за сьогоднішнім курсом). Відповідно, українська «міні малка» у п'ять разів менша від найнижчої в ЄС і в майже 54 рази нижча від найвищої. Дані про мінімальні зарплати в Євросоюзі оприлюднив Євростат, передає «Європейська правда». Мінімальна зарплата у січні – менше 500 євро на місяць, – крім Болгарії, зафіксована в Румунії (218 євро), Литві (300 євро), Чехії (332 євро), Латвії (360 євро), Словаччині (380 євро), Естонії (390 євро), Хорватії (396 євро) і Польщі (410 євро). Розмір «міні малки» у п'яти країнах ЄС коливається від 500 до 1000 євро – Португалії (589 євро), Греції (683 євро), Мальті (720 євро), Іспанії (756 євро) і Словенії (790 євро). Понад 1000 євро в місяць отримують у Великій Британії (1 379 євро), Франції (1 458 євро), Ірландії (1 462 євро), Німеччині (1 473 євро), Бельгії та Нідерландах (по 1 502 євро) і у згаданому вище Люксембурзі (1 923). Серед країн – кандидатів на членство в ЄС найнижчий рівень мінімальної зарплати в

Албанії – 157 євро [7]. Такі дані є позитивним для країн ЄС, хоча й рівень безробіття залишає бажати кращого.

Розвиток спільного ринку праці та зайнятості має величезне значення для майбутнього економічного і соціального процвітання Європи. Зниження кількості робочих рук може призвести до уповільнення темпів зростання, якщо воно не буде компенсовано прискоренням зростання продуктивності праці.

«Криза продемонструвала очевидні слабкості у нашому економічному урядуванні, зокрема, стосовно бюджетного та макроекономічного нагляду», – йдеться у висновках Європейської Ради. «А тому зміцнення економічної політики та координації є ключовим та негайним пріоритетом для Союзу», – наголошують лідери ЄС. Таким чином, в 2010 р. була створена стратегія «Європа – 2020», яка встановлює конкретні орієнтири, які повинна досягти Європа до 2020 р. і складається з трьох основних факторів зміцнення економіки:

1. Розумне зростання полягало у встановленні кращої взаємодії досліджень, інновацій та наукових знань, що призвело б до розвитку економіки. Передбачається, що обсяг фінансування в дослідження зросте до рівня 3% сукупного ВВП ЄС. Ще однією метою є збільшення кількості молоді в Європі, яка матиме університетську освіту, – до 40%, при тому, що обсяг учнів, які залишають навчання, не повинен перевищувати 10%, а кожна особа в ЄС буде мати доступ до Інтернету.

2. Стійке зростання: створення стійкої та конкурентоспроможної економіки, доцільне використання ресурсів та покращання стану екології, створивши екологічно чисті технології. Таким чином, Європа стане мало забрудненою, і збільшиться наповнення ЄС ресурсами. Досліджено, що скоротивши імпорт газу та нафти, можна заощадити 60 млрд. євро. Також низьковуглецева економіка дасть можливість підвищити кількість робочих місць на 2,8 млн.

3. Всеохоплююче зростання має на меті досягнути територіальної та соціальної згоди й підвищити рівень зайнятості населення. Передбачається збільшити кількість висококваліфікованих кадрів в Європейському Союзі, забезпечити роботою 75% людей віком від 20 до 64 років і зменшити на 20 млн. громадян, що перебувають за межею бідності. Досягнення територіальної єдності відбуватиметься завдяки економічному зростанню і розповсюдженню його по всіх близьких і далеких територіях ЄС, також відбуватиметься боротьба із бідністю та вдосконалення ринку праці, зміцнюватиметься соціальний захист. Все це більше згуртує, об'єднає і створить міцніше суспільство.

Стратегія «Європа – 2020» зміцнить економіку та різні її сфери, а саме: сфери соціального забезпечення, інновацій та розробок, екології, зайнятості, освіти. «Усеосяжне» зростання за даною стратегією направлене на підвищення рівня зайнятості та мобільності робочої сили, а також модернізацію ринку праці.

Висновки. Розглянувши й проаналізувавши певні показники, можна зауважити, що ринок праці Європейського Союзу знаходиться не на найвищому рівні. Негативним є немалий рівень безробіття і поряд з тим невисокий відсоток зайнятості, який хоч і зростає, але все ж не є достатнім. Позитивною надією є впровадження стратегії «Європа – 2020», адже дає шанси досягти вищого розвитку. Прикладом є навіть те, що якщо будуть розвиватись екологічні служби чи заклади освіти, так як на меті стоїть завдання збільшити кількість висококваліфікованих кадрів, то буде збільшуватись й кількість робочих місць, що дасть змогу подолати вищезгадані негативні особливості європейських країн.

Розвиток ринку праці, зростання зайнятості та подолання бідності мають велике значення у покращанні загального соціального і економічного стану Європи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дзяд О.В. Ринок праці країн ЄС на шляху всеосяжного зростання / О.В. Дзяд // Економічний простір. – 2014. – № 86. – С. 40–49.
2. Діденко Н.Г. Ринок праці та стратегія зайнятості в ЄС: досвід регулювання та державного управління / Н.Г. Діденко // Держава і ринок. – 2011. – № 11. – С. 131–137.
3. Економічна активність населення ЄС-28, 2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.demoscope.ru/weekly/2015/0657/barom05.php.
4. Економічна ситуація у Європейському Союзі [Електронний ресурс]. Режим доступу : http://ipk-dszu.kiev.ua/upload/medialibrary.
5. Пріоритетні напрями реалізації спільної соціальної політики ЄС [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com.
6. Рада Європейського Союзу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zavantag.com/docs.
7. Які мінімальні зарплати отримують в Євросоюзі [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tsn.ua/groshi/yaki-minimalni-zarplati-otrimuyut-u-yevrosoyuzi-412012.html.
8. Smarter, greener, more inclusive? – Indicators to support the Europe 2020 strategy – 2013 edition [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://europeanfundingnetwork.eu/news/smarter-greener-more-inclusive-indicators-to-support-the-europe-2020-strategy-2013-edition.
9. The EU in the world 2013, A statistical portrait [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://epp.eurostat.ec.europa.eu/cache/ITY_OFFPUB/KS-30-12861/EN/KS30-12-861-EN.PDF.

УДК 331.5

Павлюк Т.І.
кандидат економічних наук, доцент,
Вінницький торговельно-економічний інститут
Київського національного торговельно-економічного університету

Ковальова А.А.
студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Ніколайчук Н.П.
студент
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ

JOB MARKET IN EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено особливості ринку праці в Україні. Розкрито структуру сучасного ринку праці. Визначено регулятори ринку праці. Охарактеризовано основні функції сучасного ринку праці. Розглянуто українську модель ринку праці. Окреслено основні ознаки, притаманні сучасному ринку праці в Україні. Встановлено проблеми українського ринку праці та запропоновано шляхи їх вирішення.

Ключові слова: ринок праці, робоча сила, ринкові відносини, зайнятість, ринкова економіка, ринковий механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы особенности рынка труда в Украине. Раскрыта структура современного рынка труда. Определены регуляторы рынка труда. Охарактеризованы основные функции современного рынка труда. Рассмотрена украинская модель рынка труда. Определены основные признаки, присущие современному рынку труда в Украине. Установлены проблемы украинского рынка труда и предложены пути их решения.

Ключевые слова: рынок труда, рабочая сила, рыночные отношения, занятость, рыночная экономика, рыночный механизм.

ANNOTATION

The article studies the labor market in Ukraine. The structure of the modern labor market. Determined regulators labor market. Characterized the basic functions of the modern labor market. Ukrainian model considers the labor market. The basic features inherent in the modern labor market in Ukraine. Established Ukrainian labor market problems and proposed solutions.

Keywords: labor market, labor, market, employment, market economy, market mechanism.

Постановка проблеми. Україна, як суверенна держава, знаходиться у стадії глибоких економічних реформ з метою побудови соціально орієнтованої ринкової економіки. Ринкова економіка формується і розвивається як органічна єдність багатьох ринків: землі, капіталу, житла, товарів, послуг, робочої сили, тощо. Ринок праці є невід'ємною складовою частиною загальноекономічного ринкового механізму. Він характеризується як одне з найбільш складних соціально-економічних явищ суспільства, де відбиваються всі сторони його життєдіяльності, проявляється вся різноманітність його інтересів та протиріч. Тому процес його функціонування постійно знаходиться у колі зору держави, оскільки відтворення такого товару, як робоча сила – це відтворення трудових ресурсів і в цілому продуктивних сил суспільства.

Перехід до ринкової економіки в Україні характеризується виникненням і посиленням ряду негативних тенденцій і, зокрема, зростанням безробіття та неефективної зайнятості, які зумовлюють падіння продуктивності праці. У зв'язку з цим виникає потреба здійснення активної політики в області зайнятості, яка включає в себе соціальний захист населення від безробіття на основі зростання зайнятості і підвищення за рахунок цього життєвого рівня населення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Ринок праці в Україні досліджували такі українські науковці: Л.О. Мармуль, С.П. Калініна, Л.С. Шевченко, Л.В. Дейнеко, П.П. Мазурок та ін. Постійні зміни політичної та економічної ситуації в Україні викликають необхідність дослідження та удосконалення структури ринку праці.

Мета статті полягає у виявленні та дослідженні особливостей ринку праці завдяки аналізу визначальних критеріїв, притаманних українському ринку праці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Ринок праці – найбільш складний елемент ринкової економіки. Тут переплітаюся інтереси робітника та роботодавця при визначенні ціни праці та умов її функціонування. Від того, наскільки успішно функціонує економіка, у якій фазі економічного циклу вона знаходиться, залежить попит на робочу силу та її пропозиція, а відповідно, і рівень безробіття. Рівень інфляції та ставка позичкового відсотка визначають інвестиційну активність, що, у свою чергу, формує рух системи робочих місць: зростає або скорочується їх кількість, створюються високотехнологічні робочі місця або відтворюються на старому технічному рівні. Від рівня доходів населення залежить ступінь його трудової ак-

тивності: чим нижчий дохід, тим більше людей змушені працювати і тим сильніше зростає напруженість на ньому. Значний вплив на поведінку суб'єктів ринку праці чинять традиції, що склалися у трудовій сфері, та національні особливості поведінки. Тому ринки праці в Україні, Росії, Японії, Німеччині мають чітко визначені специфічні риси.

На разі не можна сказати, що Україна зустрілась із зовсім невивченим економічним явищем. Такі ж багато в чому схожі процеси існували та існують як у розвинених країнах, так і в країнах колишнього соціалістичного табору. Тому ті явища, що відбуваються на ринку праці України, треба вивчати як прояв, з одного боку, загальних закономірностей, властивий

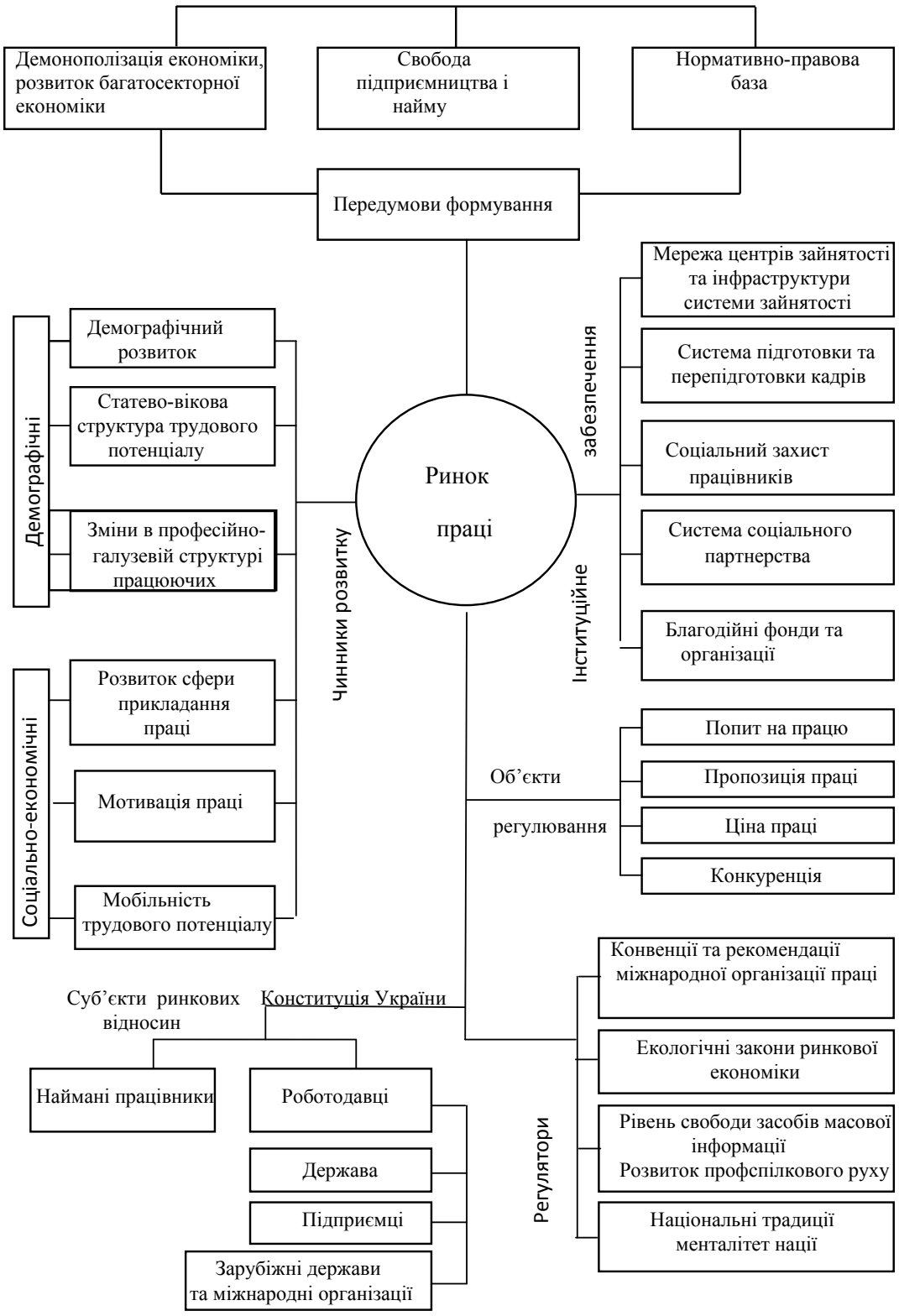


Рис. 1. Структура ринку праці [2, с. 39]

ринковим відносинам, а з іншого – української специфіки формування ринкового середовища [1, с. 140].

Специфічність ринку праці економіки перехідного періоду випливає з глибоких суперечностей, що склалися у сфері трудових відносин на цьому етапі суспільного розвитку. З одного боку, зберігаються елементи відносин, властивих командно-адміністративній економіці, тобто так званий позаекономічний примус (збереження реєстрації (до 2002 р.); низька мобільність робочої сили; бронювання робочих місць для осіб зі зниженою конкурентоздатністю; встановлення певних пільг для господарюючих суб'єктів, що використовують працю зазначеної категорії працездатного населення; державний розподіл кадрів вищої кваліфікації та ін.), а з іншого – з'являються елементи ринкових відносин з властивою для них системою найму робочої сили, специфікою умов і оплати праці. Відповідно, формується більш гнучкий механізм підтримання збалансованості чинників виробництва, в якому тісно взаємодіють елементи старої та нової систем. Однак перевага зберігається за першими елементами відносин, в основному через об'єктивні причини. Формування нових економічних відносин може бути ефективним лише у тому випадку, коли враховується, від якого стану йде суспільство і якої якості воно прагне. Це ключове положення не тільки не заперечує, а й передбачає збереження міцних позицій держави в розв'язанні проблем зайнятості в перехідний період та створення ефективних механізмів регулювання трудових відносин [2, с. 38].

З огляду на вищезазначене стає очевидним, що завдання держави полягає в тому, щоб врахувати в механізмі зайнятості співіснування двох систем відносин – адміністративних і економічних з використанням усіх можливостей державного сектора економіки у розв'язанні проблем та всіляко сприяти створенню ринкового сектора економіки. Паралельно з цим має йти процес формування механізмів регулювання зайнятості, організації інституційної основи ринку праці – служб зайнятості, центрів підготовки та перепідготовки кадрів, банків інформації про наявні вакантні місця у системі соціального захисту працівників і т. ін.

Функціонально їх діяльність змінюється, наповнюючись новим ринковим змістом. Це стосується системи найму, характеру трудового посередництва, соціальної підтримки незайнятого населення. Так у надрах старої економічної системи поступово зароджуються елементи нового. Вони посилюються зі звільненням держави від виконання невластивих їй функцій шляхом делегування їх на місця.

Трансформація функцій регулювання зайнятості синхронізується з темпами приватизації та роздержавлення власності, структурними змінами в господарському комплексі регіону, динамікою розвитку ринкового сектора економіки, ефективністю власних нагромаджень, створенням дієвого господарського механізму місцевого самоврядування, формуванням механізму взаємодії територіальних органів влади з професійними об'єднаннями і роботодавцями стосовно впливу на рівень заробітної плати та стимулювання попиту на працю, тобто йде процес формування ринкового сектора економіки. Відкривається простір для вільного переміщення робочої сили, створюються умови для більш повної самореалізації людини в процесі праці. Виходячи з цих теоретико-методологічних позицій, слід зазначити, що перехідному періоду відповідає державно-ринковий механізм регулювання трудових відносин, що поступово еволюціонує у бік зрілого ринку праці, витісняючи адміністративні важелі регулювання економічними. Це означає, що в економіці перехідного періоду не може існувати повноцінного ринку праці, адже детермінанти, які формують попит і пропозицію робочої сили, а відповідно й її ціну, є недостатньо розвинутими, а це породжує складність та суперечність процесів, які формуються на ринку праці.

Тому в механізмі регулювання зайнятості необхідно гнучко поєднувати дві взаємодоповнюючі форми організації економічних зв'язків: через пряме державне втручання і опосередковану ринком, яка починає взаємодіяти в основному з недержавним сектором економіки, здійснюючи тим самим корегуючий вплив на структурні пропозиції виробництва і розподіл робочої сили. Заходи держави у цьому випадку спрямовуються на зближення пропозиції з попитом на робочу силу, що необхідно для досягнення рівноваги на ринку праці [2, с. 42].

Регулюючи чинники попиту і пропозиції робочої сили, держава сприяє прогресивним перетворенням у сфері виробництва і зайнятості, підсилюючи цим дію ринкових регуляторів. По суті, це означає, що вона поступово нав'язує ринкові правила гри її учасникам.

Забезпечення відповідності між попитом на робочу силу та її пропозицією за обсягом і структурою для досягнення їх ефективної збалансованості відбувається за допомогою регуляторів ринку праці, яких, як відомо, є чотири:

1) нормативно-правові акти держави, а також конвенції та рекомендації Міжнародної організації праці;

2) економічні закони, що характерні для всіх країн з ринковою системою (закон попиту, закон пропозиції, закон конкуренції, закон ціноутворення);

3) рівень розвитку і впливу профспілкового руху та засобів масової інформації;

4) національні особливості, менталітет нації, кліматичні умови країни.

Основними функціями сучасного ринку праці є такі:

1) суспільний поділ праці;

2) інформаційна – дає інформацію про структуру попиту і пропозиції робочої сили;

3) посередницька – узгоджує економічні інтереси між власниками робочої сили та власниками робочих місць;

4) професійна консультація тих, хто шукає роботу, або власників засобів виробництва відносно правових аспектів використання найманої робочої сили;

5) регулююча – профвідбір робочої сили та її профадаптація для формування оптимальної професійно-кваліфікаційної структури;

6) ціноутворююча – забезпечення конкурентного середовища для суб'єктів трудових відносин;

7) пропорційність розподілу робочої сили відповідно до структури суспільних потреб і розвитку науково-технічного прогресу;

8) резервна – сприяє формуванню резерву трудових ресурсів для забезпечення нормального процесу суспільного відтворення.

Указані функції тісно пов'язані між собою і доповнюють одна одну. Вони характерні для усіх видів ринку праці – внутрішнього, зовнішнього або потенційного, та для циркулюючого, що складають національний ринок праці.

Будь-яка країна формує свій ринок праці з урахуванням національної специфіки, стану і напрямів розвитку власної економіки. Кожній державі притаманні свої особливості формування ринку праці, зумовлені ресурсними, географічними, економічними, політичними та іншими причинами.

Модель національного ринку формують системи підготовки, перепідготовки і підвищення кваліфікації робітників; заповнення вакантних робочих місць; засобів регулювання трудових відносин тощо. У зв'язку з цим розрізняють три найбільш відомі моделі ринку праці [3].

Поки що про українську модель ринку праці не йдеться, тому що проходить процес його реформування. На відмінну від дуалістичної моделі західних ринків, українському ринку притаманна трисекторна модель, яка охоплює зайнятих в офіційній економіці, зайнятих в неофіційній економіці та зайнятих одночасно в офіційній та неофіційній економіках. Особливу тривогу викликають соціально вразливі складові ринку праці, представлені конкурентоспроможними працівниками з нестійкою зайнятістю, спадним попитом на послуги праці, низькими та нестабільними доходами та великим масивом прихованого безробіття, яке становить значну частку від зайнятого населення країни. Сектор формальної зайнятості являє собою вкрай неоднорідний за економічними та соціальними показниками сегмент [4, с. 172].

Формування українського ринку праці супроводжується серйозними протиріччями:

- між попитом і пропозицією на ринку праці;
- між галузевими і територіальними диспропорціями в розміщенні трудових ресурсів;
- невідповідність регулюючих механізмів потребам збалансованого ринку праці.

Найважливіша проблема функціонування ринку праці України – це, з одного боку, недостатній попит на робочу силу і, з другого боку – «непрозорість» трудової сфери, перевага в ній латентних процесів. Це стосується як структури зайнятості і незайнятості (високий рівень нереєстрованої зайнятості у тому числі повторного і прихованого безробіття, прихована зайнятість серед безробітних), так і оплати праці (з одного боку, реальна невиплата офіційно нарахованої зарплати, з другого – неофіційні виплати «чорною» готівкою, різного роду «спотвореної» форми оплати праці, починаючи з виплати заробітної платні чи її частини продукцією підприємства, створення умов для «лівої» роботи на обладнанні підприємства і т. ін.)

Виникнення такої ситуації обумовлено дією ряду чинників. По-перше, процес поширення «тіньових» економічних відносин призводить до зростання нереєстрованої зайнятості, по-друге, збереження в основному старої системи трудового законодавства з високим формальним рівнем захисту прав робітника прийшло в протидію з новими соціально-економічними умовами.

Крім того, в умовах розпаду традиційної системи контролю додержання трудового законодавства і при фактичній відсутності санкцій за його порушення не могли не вплинути на появу вищезазначеного протиріччя. Нарешті, високий рівень податків, які пов'язані з працею, створює потужний стимул до економії на них за рахунок розвитку неформальних «тіньових» трудових відносин, навіть в реєстрованому секторі економіки. Відсутність протидії з боку робітників можна пояснити перш за все низькою матеріальною зацікавленістю в юридичному оформленні трудових відносин [1, с. 142].

Загалом сучасному ринку праці в Україні притаманні такі ознаки:

- перевищення пропозиції робочої сили над попитом;
- низька ціна робочої сили, її невідповідність реальній вартості;
- зниження зайнятості у сфері суспільного виробництва, зростання чисельності незайнятого населення;
- низька частка офіційно зареєстрованих безробітних при великих масштабах зростання прихованого безробіття;
- наявність значних масштабів нерегламентованої зайнятості;
- зростання молодіжного безробіття;
- регіональні диспропорції між наявністю і потребою в робочій силі;
- низька професійна й особливо територіальна мобільність трудових ресурсів;
- відсутність або недостатня спрацьованість правових норм організаційно-економічних механізмів, що регулюють трудові відносини, тощо;
- еміграція висококваліфікованої робочої сили [3].

У сучасних умовах без проведення ефективної політики зайнятості, без реформування ринку праці оздоровлення ситуації на ньому є неможливим. І стратегічно, і тактично проведення політики зайнятості, реформування ринку праці має бути підпорядковано (в умовах трансформаційного періоду) у першу чергу вирішенню завдань збільшення внеску фактора робочої сили (трудового потенціалу, людського капіталу) в економічне зростання. В умовах структурної перебудови (панування структурного, тривалого безробіття) найбільш надійним і ефективним засобом захисту безробітних громадян є їх працевлаштування.

Структурна та технологічна перебудова галузей економіки, як правило, з одного боку, веде до ліквідації робочих місць, а з іншого – до появи вакансій. Проблеми виникатимуть у тому разі, якщо ці зміни не супроводжуються адекватними змінами якості робочої сили.

Тому на даному етапі розвитку економіки України основна увага політики зайнятості повинна приділятись не пасивній допомозі безробітним – грошовим виплатам, а напрямками активної політики – підвищенню рівня кваліфікації та конкурентоспроможності робочої сили, активізації усіх зусиль на працевлаштування непрацюючих; забезпеченню гідного існування наших громадян; активізації роботи по створенню координаційних центрів в регіонах для оцінки та прогнозування розвитку галузей та підгалузей з метою коригування системи підготовки та перепідготовки кадрів, що значно скортить кількість безробітних, дозволить цілеспрямовано готувати кадри і забезпечувати їх роботою. Досвід таких центрів можна перейняти за кордоном, де навчальні заклади узгоджують свої обсяги наборів з прогнозними розрахунками потреби в кадрах з урахуванням перспектив розвитку того чи іншого регіону або галузі [4, с. 141].

Економічне зростання створює передумови для створення нових та реконструкції вже існуючих робочих місць. Метою такої реконструкції має бути зменшення питомої ваги робочих місць з важкими та шкідливими умовами праці, забезпечення сучасного технологічного рівня виробництва, захист навколишнього середовища. Відповідно, необхідно:

Верховній Раді України забезпечити прийняття законів України:

• «Про затвердження Державної програми зайнятості населення на 2007–20010 роки»;

• «Про зайнятість населення» (у новій редакції);

Кабінету Міністрів України запровадити:

• механізм пільгового кредитування створення нових робочих місць на визначений термін та, відповідно, до кількості створених робочих місць;

• систему дотацій підприємцям на створення нових робочих місць;

• систему дієвих субсидій підприємцям на працевлаштування безробітних, передусім із соціально вразливих верств населення та тих, хто не має роботи понад шість місяців;

• організацію короткострокових безкоштовних курсів, семінарів з правових основ підприємництва, бухгалтерського та податкового обліку, забезпечення безкоштовними методичними матеріалами;

• забезпечення консультаційного, інформаційно-рекламного обслуговування новостворених підприємницьких структур, зокрема, включення до місцевих рекламно-інформаційних довідників безкоштовної юридичної консультації, інформації про державні та громадські установи, які працюють з підприємцями;

• сприяння об'єднанню підприємців у громадські організації, спілки для захисту своїх інтересів і здійснення спільних заходів;

• стимулювання розвитку фермерських господарств та інших підприємств, які займатимуться сільським господарством на професійній основі з використанням сучасних індустріальних технологій;

• законодавче врегулювання статусу і діяльності особистих селянських господарств, в основу визначення яких має закладатися не лише розмір, а й переважний напрям використання землі;

• визначення прав членів домогосподарств на державний соціальний захист і допомогу, у т. ч. допомогу по безробіттю, з урахуванням демографічного складу сім'ї (чисельність працездатних осіб, дітей, людей похилого віку) та об'єктивних можливостей здати земельну ділянку в оренду (наявність підприємств, згодних взяти землю в оренду, розмір орендної плати); Кабінету Міністрів України розробити механізми та віднайти необхідні фінансові ресурси для зацікавлення приватного інвестора у вкладенні коштів відповідно до визначених пріоритетів [4, с. 143].

Необхідно створити передумови для істотного підвищення мобільності робочої сили шляхом належної професійно-освітньої підготовки робочої сили відповідно до поточних та перспективних вимог економіки та створення реального ринку праці. З цією метою:

Верховній Раді України забезпечити прийняття Закону України «Про професійний розвиток персоналу на виробництві»;

Кабінету Міністрів України та Національній академії наук України розробити довгостроковий прогноз потреби економіки країни у робочій силі за професійно-кваліфікаційними групами. Кабінету Міністрів України:

• розробити механізми збільшення масштабів та розширення напрямів освіти дорослого населення, своєчасної підготовки та перепідготовки зайнятої робочої сили;

• забезпечити спрямовування частини коштів, виділених на професійну освіту, на її модернізацію, належне технологічне оснащення і забезпечення методично-навчальною літературою;

• забезпечити безпосередній зв'язок між стандартами оплати праці та освітньо-кваліфікаційним рівнем працівників;

• забезпечити трансформацію професійно-технічної освіти, належну її відповідність потребам ринку праці;

• істотно збільшити масштаби професійної підготовки та перепідготовки безробітних;

• формувати державне замовлення на підготовку робочої сили, спираючись на результати прогнозу потреби економіки країни в робочій силі за професіями, і на тендерних засадах розміщувати замовлення у навчальних закладах (вищих та середніх) [5, с. 15–21].

Висновки. Проведений аналіз показав, що ринок робочої сили у перехідний період характеризується глибоким кризовим станом. Неухильно погіршується вікова структура населення, збільшується демографічне та економічне навантаження на працюючих, підвищується ризик незайнятості, зростає рівень безробіття, умови працевлаштування погіршуються, стимули до високопродуктивної праці практично зникли, що призводить до деградації особистості, сім'ї, депопуляції, соціального розшарування та нестабільності у суспільстві.

Деструктивні явища, які мають місце на ринку праці, практична недієвість ринкових важелів, що мають сприяти подоланню негативних тенденцій у сфері зайнятості, вимагають віднесення існуючих проблем до головних пріоритетів соціально-економічної політики держави, вирішення яких повинно спиратися на глибоко обґрунтовані наукові розробки.

Сучасний ринок праці потребує посилення керованості процесами, які відбуваються на ньому На сьогодні практично відсутня прийнятна модель управління ринком праці та розвитком трудового потенціалу, позиція профспілок та громадських організацій не відіграє належної ролі у формуванні соціально-економічного партнерства, при якому має забезпечуватися відносний баланс інтересів усіх учасників ринку праці.

Перехід економіки України до ринкових умов господарювання потребує створення відповідної системи управління процесами на ринку праці. В Україні до цього часу не створена комплексна, скоординована та ефективна система управління ринком праці, яка б дозволила через дію існуючих та введення у практику нових ринкових механізмів відпрацювати еластичний та дієвий механізм досягнення ефективної зайнятості населення.

Стратегія розвитку України як незалежної і процвітаючої держави може здійснюватися лише за умови досягнення ефективного рівня зайнятості населення шляхом посилення активної політики держави на ринку праці через запровадження економічного механізму регулювання ринку праці, що дозволить знизити рівень безробіття, особливо прихованого, зменшити нерегламентовану зайнятість, забезпечити робочими місцями непрацюючу молодь та підвищити рівень соціальної захищеності безробітних та непрацездатних категорій населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Роль, значення та особливості функціонування ринку праці на сучасному етапі // Вісник СНАУ. – 2010. – № 5. – С. 140–144.
2. Калина А.В. Економіка праці : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / А.В. Калина. – К. : МАУП, 2004. – 272 с.
3. Шимченко Л.А. Ринок праці в Україні: проблеми та складнощі реформування / Л.А. Шимченко // Економічний вісник університету : зб. наук. праць учених та аспірантів. – Вип. 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/portal/soc_gum/Evu/2011_17_1/Shimchenko.pdf.
4. Калина А.В. Ринок праці / А.В. Калина, А.А. Котвицький. – Київ : Знання України, 2010. – 208 с.
5. Спасенко Ю. Ринок праці кваліфікованої робочої сили: стан та умови ефективного розвитку / Ю. Спасенко // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 4. – С. 15–21.

УДК 331.5

Пляшко О.С.
старший викладач кафедри економічної кібернетики
Рівненського державного гуманітарного університету

КОМПОНЕНТНА СТРУКТУРА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ

HUMAN RESOURCES COMPETITIVENESS COMPONENT STRUCTURES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сучасні особливості трактування людських ресурсів та їх конкурентоспроможності. Визначено сутнісні, структурні та ієрархічні характеристики конкурентоспроможності людських ресурсів. Запропоновано та обґрунтовано її компонентну структуру як сукупності показників, що характеризують рівень розвитку соціально-демографічного, освітньо-професійного, мотиваційного, інтелектуального, інноваційно-креативного, культурного, духовно-інформаційного потенціалів та результатів їх реалізації.

Ключові слова: людські ресурси, конкурентоспроможність, потенціали людських ресурсів, компоненти конкурентоспроможності, показники конкурентоспроможності.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты современные особенности трактовки человеческих ресурсов и их конкурентоспособности. Определены сущностные, структурные и иерархические характеристики конкурентоспособности человеческих ресурсов. Предложена и обоснована ее компонентная структура как совокупность показателей, характеризующих уровень развития социально-демографического, образовательно-профессионального, мотивационного, интеллектуального, инновационно-креативного, культурного, духовно-информационного потенциалов и результатов их реализации.

Ключевые слова: человеческие ресурсы, конкурентоспособность, потенциалы человеческих ресурсов, компоненты конкурентоспособности, показатели конкурентоспособности.

ANNOTATION

The article deals with human resources and their competitiveness modern features interpretations. It is determined contents, structural and hierarchical characteristics human resources competitiveness. Its component structure is proposed and justified as a set of indicators social-demographic, educational and professional, motivational, intellectual, innovational and creational, cultural, spiritually-informational potentials and results of their use.

Keywords: human resources, competitiveness, human resources potentials, competitiveness components, indicators of competitiveness.

Постановка проблеми. Тривалі вивчення проблем конкурентоспроможності в процесі еволюції наукових економічних досліджень не лише не вичерпали її актуальності, а й призвели до виникнення нових об'єктів, підходів до трактування та методології визначення. Полівекторність та неоднорідність у означеній предметній області є цілком логічними та виправданими, оскільки обумовлені специфікою та контекстом досліджень, потребами їх суб'єктів, різними об'єктами та ієрархічними рівнями. Разом з тим загальними є базові основи, відповідно до яких у широкому розумінні конкурентоспроможність означає можливість виграшу у змаганні, наявність характеристик, які створюють конкурентні переваги для суб'єктів змагання.

Конкурентоспроможність людських ресурсів, як конкретна характеристика загальноекономічної категорії, не є винятком з окресленого. Більше того, наявність різних підходів до тлумачення категорії «людські ресурси» та їх складу обумовлюють необхідність уточнення категорійного апарату.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження за даною проблематикою виконували багато українських та зарубіжних вчених-економістів. Вивченню людських ресурсів, їх структури, розвитку та забезпеченню конкурентоспроможності присвячено праці М. Армстронга, Н. Глевацької, О. Грішнової, Е. Лібанової, Н. Ковтун, Л. Лазарєва, Л. Лісогор, М. Ніколайчук, М. Семикіної, Л. Семів, Р. Фатхутдінова, Л. Шевченко та ін. Вони доводили наявність кількісної та якісної компонент у структурі людських ресурсів; досліджували взаємозв'язок конкурентоспроможності людських ресурсів та підприємства, регіону, держави; обґрунтовували необхідність оцінки та забезпечення конкурентоспроможності.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. У зв'язку з динамічністю соціально-економічних процесів у суспільстві, формуванням глобального конкурентного середовища потребують поглибленого вивчення та актуалізації конкурентоспроможність людських ресурсів України та дослідження її структурних складових, стану та тенденцій розвитку.

Мета статті полягає в обґрунтуванні сутності конкурентоспроможності людських ресурсів та її складових з метою подальшої оцінки та аналізу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Узагальнюючи підходи до тлумачення сутності людських ресурсів [1–3; 6–11], варто відмітити, що еволюція кількісно-змістового наповнення категорії залежить від рівня досліджень та зміни поглядів на місце і роль людини у соціально-економічному житті суспільства.

В епоху індустріального суспільства превалювали інструментальні, економіко-матеріалізовані акценти, що зближувало цю категорію із традиційною категорією «робоча сила2 [8]. Людські ресурси розглядались як сукупність фізичних і розумових здібностей людини, які вона використовує для виробництва товарів і послуг. Сама ж здатність до праці всього сус-

пільства трактувалась як трудові ресурси. «Уявлення про трудові ресурси як про сукупність людей означає їх прирівнювання до звичайних матеріально-речовинних факторів, певна частина яких не використовується в суспільному виробництві. При такому підході робоча сила і трудові ресурси розглядаються в економічній теорії як звичайні виробничі ресурси, а в менеджменті – як пасивні суб'єкти зовнішнього управління, творчий потенціал яких до уваги не приймається» [3, с. 30].

З розвитком теорії людського капіталу людські ресурси трактують як вроджений, сформований і накопичений у результаті інвестицій певний рівень знань, освіти, навичок, здібностей, мотивації, енергії, культурного розвитку як конкретного індивіда, групи людей, так і суспільства в цілому, які доцільно використовувати в тій чи інший сфері суспільного відтворення і чиє формування вимагає витрат індивіда, фірми, суспільства. З одного боку, домінуючим залишається ресурсний підхід до людини, бо навіть за умов переосмислення самої категорії «ресурс» від запасу, потужності до здатності справлятися з будь-якою ситуацією людина все ж розглядається як фактор виробництва, людина-ресурс [4]. З іншого боку – акцентується на активній сутності людини. Ринковий підхід визнає можливість капіталізації людини-ресурсу: «...людські ресурси можуть стати капіталом у тому випадку, коли вони даватимуть дохід та створюватимуть багатство, тобто тоді, коли людина має можливість знайти себе у суспільному виробництві» [8, с. 62].

У постіндустріальну епоху акценти зміщуються на сутнісне навантаження у бік використання всіх потенційних можливостей людини, тобто людського потенціалу економіки. У рамках домінуючого соціального підходу значна увага приділяється людському потенціалу, а теорія людського розвитку обґрунтовує можливості розвитку людини – мети суспільства. Людські ресурси розглядаються не як засіб, а як мета. Відбувається усвідомлення ролі людського потенціалу як основного інструменту соціально-економічного прогресу суспільства, а людські ресурси трактуються не просто як сукупність людей, а як сукупність індивідуальностей, потенціалів [12]. При цьому відбувається не ототожнення людських ресурсів і людського потенціалу, а саме ідентифікація людини як притаманних їй якостей і можливостей участі у суспільних процесах, зокрема, освітньому, трудовому, культурному. Так, О.О. Левицька визначає людські ресурси як «сукупність кількісних та якісних параметрів (зокрема, потенціал людини, стан здоров'я, рівень освіти, здібностей і культури, професійні знання, мотиваційні та інші особисті якості) кадрового складу організації, робочої сили або трудових ресурсів галузі, території, регіону чи країни в цілому» [6, с. 38]. В.Г Никифоренко [8, с. 63] трактує людські ресурси як сукупність трудового ресурсу й людського потенціалу. І.Р. Боднарук [2] уважає, що людські ресурси – це «присвоєні» потенціали людей (соціально-демографічні, освітньо-професійні, інтелектуальні, духовно-інформаційні, інноваційні, креативні, культурні, мотиваційні тощо), які стали реальною власністю. Л.К. Семів під поняттям «людські ресурси» розуміє сукупність якостей людей, а саме: соціально-демографічних, освітньо-професійних, мотиваційних, ментальних, інтелектуальних, духовно-інформаційних, інноваційних, креативних, культурних, етносоціальних, соціалізаційних тощо, які визначають здатність людини до праці, споживання матеріальних і духовних благ, саморозвитку, творення інновацій, примноження знань в усіх сферах людської діяльності [11, с. 21].

Поділяючи вищенаведені твердження, акцентуємо на специфічних особливостях людських ресурсів: вони діють свідомо, що, в свою чергу, обумовлює наявність і важливість духовних, ідеологічних і культурних елементів у структурі їх якостей.

Кількісно розрізняють людські ресурси підприємства, регіону, країни. У широкому розумінні (макроекономічний підхід) під людськими ресурсами розуміють сукупність ресурсів, представлених на ринку праці, які є носіями фізичного, інтелектуального, творчого, психологічного потенціалу, компетенцій, досвіду, навичок, мотивів і цілей. Тобто людські ресурси – це не все населення, а лише та його частина, яка здатна реалізувати свої послуги на ринку праці (економічно активне населення у віці від 15 до 70 років). У вузькому розумінні (мікроекономічний підхід) категорія «людські ресурси» охоплює ресурси господарюючого суб'єкта (фірми, підприємця, організації) і характеризується тими навиками і здібностями, трудовими і нетрудовими, які можуть бути корисні організації для досягнення її цілей. Сутнісно кількісна складова людських ресурсів дозволяє, з одного боку, враховувати індивідуальні потенціали людей, з іншого – характеризується властивостями множинної цілісності, зокрема, можливостями створювати синергетичний ефект, пов'язаний з можливостями групової роботи, співробітництва, відповідальністю.

У цілому, враховуючи результати наукових досліджень, поділяємо думку В.Г. Никифоренко [8] і вважаємо, що людські ресурси – це комплексна категорія, яка описує і характеризує певну соціально-демографічну сукупність людей як:

– елемент процесу суспільного виробництва;
– носія економічних відносин;
– джерело економічних результатів;
– особистість із потребами, мотивами, цінностями, відносинами.

Здатність та результативність реалізації цих характеристик указує на конкурентоспроможність людських ресурсів. У широкому значенні під конкурентоспроможністю людських ресур-

сів розуміємо можливості отримання соціально-економічних ефектів та задоволення потреб шляхом реалізації потенціалів людських ресурсів. Поділяючи думку Л.К. Семів [11, с. 74], В.Н. Лазарєва [5, с. 12] уважаємо, що конкурентоспроможність має розглядатися у різних аспектах, які піддаються лише опосередкованій оцінці через визначення ступеня задоволення потреб і реалізації потенціалів. Саме через поєднання структурних та результуючих компонент, потенційних можливостей та досягнутих результатів розкривається соціально-економічна сутність конкурентоспроможності.

З огляду на це основними характеристиками конкурентоспроможності людських ресурсів визначимо:

– ступінь розвитку потенціалів людини, тобто потенційні можливості, які можуть бути реалізовані через трудову та суспільну діяльність людини;

– конкурентні переваги, які дозволяють успішно витримати конкуренцію і досягнути ефективності у трудовій та суспільній діяльності;

– ступінь задоволення потреб, розвиток суб'єкта та об'єкта конкурентоспроможності.

Розуміння якісних параметрів конкурентоспроможності людських ресурсів визначається також кількісною специфікою об'єкта. Конкурентні переваги людських ресурсів не тільки включають усю суму індивідуальних конкурентних переваг, а й враховують ефект спільної дії, синергізм, який виникає внаслідок їх актуалізації, взаємодії, використання та розвитку в специфічних умовах конкуренції [3]. Так, конкурентоспроможність людських ресурсів регіону чи країни – це не лише сукупність безпосередніх та синергетичних можливостей населення цієї територіальної одиниці, а й здатність регіону чи країни створювати умови для успішної реалізації потенціалів людських ресурсів та використовувати конкурентні переваги. Тому сутнісно конкурентоспроможність людських ресурсів регіону (країни) визначимо як комплексну характеристику, яка відображає здатність об'єднаних можливостей людських ресурсів (потенціалів) до суспільної реалізації, ступінь задоволення індивідуальних та колективних потреб, досягнення соціально-економічних ефектів. Основними базовими компонентами конкурентоспроможності людських ресурсів виділимо: соціально-демографічну, освітньо-професійну, мотиваційну, інтелектуальну, інноваційно-креативну, культурну та духовно-інформаційну.

Таблиця 1

Основний зміст компонент конкурентоспроможності людських ресурсів

Компоненти конкурентоспроможності	Зміст компонент	Критерії
Соціально-демографічна	Демонструє демографічні характеристики людських ресурсів, обумовлені соціальними факторами	Очікувана тривалість життя, рівень смертності, стан здоров'я, кількість інвалідів, рівень злочинності, міграційне сальдо, шлюбність та розлучення
Освітньо-професійна	Описує стан та можливості економічної активності населення, рівень освіти, професійного вдосконалення, зайнятості та безробіття	Рівень економічної активності населення, охоплення освітою та профпідготовкою, рівень працевлаштування, зайнятості та безробіття, безпека праці
Мотиваційна	Сукупність показників, що розкривають економічні, соціальні та психологічні мотиви, які впливають на рівень конкурентоспроможності	Середній дохід на 1 особу, середньомісячна зарплата на 1 працюючого, співвідношення зарплати та інших доходів, частка соцвиплат у загальних доходах, кількість оформлених субсидій, плинність кадрів, кількість працюючих пенсіонерів
Інтелектуальна	Демонструє здатності до розвитку науки, продукування нових знань та інновацій, міжнародної наукової мобільності	Кількість докторів і кандидатів наук, докторантів і аспірантів, фахівців, що виконують НДР, здійснюють міжнародну співпрацю, кількість виконаних НТР та створених передових технологій, друкованих праць
Інноваційно-креативна	Характеризує здатність та активність людських ресурсів щодо відстоювання активної громадської позиції, вираження нових ідей та їх реалізації	Кількість впроваджених інновацій, чисельність винахідників та раціоналізаторів, кількість політичних партій і організацій
Культурна	Відображає можливості та здатності до сприйняття та накопичення духовно-практичних цінностей	Охоплення учнів позашкільною освітою, відвідування культурно-масових закладів, здоровий спосіб життя, злочинність
Духовно-інформаційна	Демонструє рівень духовності людських ресурсів, можливості отримання достовірної і актуальної інформації, доступ до засобів зв'язку та інформаційно-комунікаційних технологій	Кількість релігійних організацій, обсяг годин телевізійного та радіомовлення, кількість друкованих видань, доступ до засобів зв'язку (мобільний зв'язок, Інтернет) та інформаційно-комунікаційних технологій

Джерело: складено автором

Структурно конкурентоспроможність людських ресурсів – це набір показників, які описують кількісні та якісні аспекти людських ресурсів і характеризують стан розвитку їх потенціалів, сформовані можливості для ефективної реалізації потенціалів людських ресурсів та досягнуті за цих умов результати. Характерними особливостями такої структурної організації є можливість кількісної оцінки рівня конкурентоспроможності людських ресурсів регіонів (країни); наявність елементів, що чинять як стимулюючу, так і дестимулюючу дію на формування конкурентоспроможності людських ресурсів; використання в якості показників конкурентоспроможності загальнодоступних статистичних даних, що дозволяє однозначно трактувати та порівнювати отримані результати.

Ієрархічно конкурентоспроможність людських ресурсів є складною багатокомпонентною системою, в якій кожен показник має самостійне значення і водночас є складовою узагальнюючого показника.

На основі узагальнення та систематизації якісних складових людських ресурсів, потенціалу та чинників, що їх формують [1–3; 5–7; 11–12], у табл. 1 наведено узагальнену компонентну структуру конкурентоспроможності людських ресурсів на макрорівні (рівень регіону).

Соціально-демографічну складову конкурентоспроможності описують показники, що демонструють можливості прожити життя у сприятливому середовищі і реалізовувати потенціали впродовж усього періоду життєдіяльності. Ключовим показником цього напрямку є середня очікувана тривалість життя. ПРООН встановлено нормативи очікуваної тривалості життя в діапазоні 25–85 років. Цільового орієнтиру максимальної тривалості життя 85 років не досягла жодна країна світу та жоден регіон України. Середній для України термін варіює від 67,65 р. у 2011 р. до 74,15 р. у 2013 р. Таким чином, потенціал життєдіяльності в Україні становить 80–87% цільового. Утрачені можливості потенційного життя описує рівень передчасної смертності. У дослідженні він оцінюється як показник «де стимулятор» і кількісно характеризує частку осіб, що померли у віці до 65 років у загальній кількості осіб, що дожили до цього віку. Іншими показниками-дестимуляторами, які свідчать про неможливість повноцінно конкурувати у зв'язку з втратами здоров'я та наявністю ознак інвалідності, є, відповідно, показники захворюваності населення та кількості інвалідів у регіоні. Нереалізовані можливості, що обумовлені наслідками несприятливої криміногенної ситуації, демонструє показник кількості осіб, які постраждали і загинули від злочинів. На противагу міграційний приріст населення оцінюємо як показник-стимулятор. Хоча додатковий аналіз зайнятості, криміногенної ситуації (кількість злочинів на одного мешканця області) та середньої зарплати за регіонами, де спостерігається міграційний приріст населення, не дозволяє відслідкувати стійких тенденцій привабливості регіону для комфортного проживання чи зайнятості, але сам факт надання переваги населенням таким регіонам свідчить про їх привабливість і, відповідно, більші можливості для реалізації потенціалів.

Потенційно підвищує можливості реалізації трудових якостей чоловіків з одночасним зниженням їх у жінок (за рахунок перерозподілу пріоритетів) шлюб. Разом з тим, у сімейних пар зростають фінансові та мотиваційні потреби для облаштування повноцінного сімейного життя, народження, утримання і виховання дітей, що сприяє реалізації потенціалів не лише на професійному рівні, а й підтримання культурних традицій. Тому коефіцієнт шлюбності оцінюємо як показник-стимулятор конкурентоспроможності, а коефіцієнт розлучень – як дестимулятор.

Освітньо-професійна складова конкурентоспроможності характеризується рівнем економічної активності населення, ступенем задоволення потреб у освіті та професійно-кваліфікаційній підготовці, можливостями та умовами працевлаштування. Рівень економічної активності показує можливості економічно активного населення утримувати економічно неактивне населення. Чим вищим є це співвідношення, тим більшою є пропозиція праці і меншою –кількість населення з обмеженою працездатністю і конкурентоспроможністю. Освіта та професійна підготовка є ключовими елементами конкурентоспроможності, бо забезпечують не лише можливості матеріальної самостійності і достатку, а й інтелектуального, духовного розвитку і свободи. Можливості здобуття освіти і професійно-кваліфікаційних навичок демонструють показники охоплення дітей дошкільною та середньою освітою, кількість учнів, що склали ЗНО, охоплення населення професійно-технічною та вищою освітою у ВНЗ III–IV рівнів акредитації. Показник охоплення вищою освітою, по суті, визначає привабливість регіону для здобуття вищої освіти, оскільки показує можливості реалізації прагнення здобуття вищої освіти за місцем розташування ВНЗ без урахування фактичного місця проживання студентів.

Можливості підтримання і підвищення конкурентоспроможності зайнятого населення шляхом професійного вдосконалення і адаптації на ринку праці демонструє показник охоплення професійною підготовкою та підвищенням кваліфікації. На можливості реалізації підприємницької ініціативи та працевлаштування вказують показники кількості суб'єктів підприємницької діяльності, рівня зайнятості та працевлаштування незайнятих. Нереалізовані можливості працевлаштування, повної зайнятості та втрачені можливості прожити життя і в повній мірі реалізувати потенціали внаслідок

професійних травм, захворювань і нещасних випадків розкривають показники рівня безробіття, кількості працюючих у режимі неповної зайнятості та кількості потерпілих і загиблих на виробництві.

Економічні мотиви та можливості конкурентоспроможності демонструють показники, що характеризують види доходів населення. Середній наявний дохід на одну особу, частка зарплати у загальних доходах, розмір середньомісячної зарплати на одного працюючого – це показники-стимулятори, які демонструють не просто активність людських ресурсів та результат реалізації їх потенціалів, а й регіональні можливості та ефективність використання трудового (у тому числі і підприємницького) потенціалу населення. На загальнодержавному рівні показники доходів населення ілюструють його купівельну спроможність через витрати [1, с. 98], у тому числі і майбутні можливості збільшення конкурентоспроможності шляхом самоінвестування, розвитку і самовдосконалення. Психологічну компоненту конкурентоспроможності з позицій задоволення потреб працівника щодо якісно-ергономічних характеристик місця роботи, можливостей професійного росту розкриває показник плинності кадрів, який розцінюється як дестимулятор. Соціальну результативність конкурентоспроможності демонструють показники кількості осіб, які отримують субсидію, та частки соцвиплат у структурі доходів. Їх рівень та динаміка свідчать не лише про економічно низький рівень доходів і неможливість покриття базових потреб, а й про низьку трудову активність населення, неефективну регіональну політику в сфері зайнятості. Ці показники чинять дестимулюючий вплив на конкурентоспроможність.

Показник кількості працюючих пенсіонерів є неоднозначним для трактування його впливу на конкурентоспроможність. У структурі працюючих пенсіонерів найбільш чисельними є пенсіонери за віком, в середньому 20% працюючих пенсіонерів – інваліди, ще менше число – пенсіонери за вислугою років. З одного боку, довший період трудової активності збільшує конкурентні переваги працівника (досвід, психологічні якості), свідчить про високу самоорганізованість та особисту відповідальність за своє здоров'я, прагнення додаткової реалізації трудових можливостей і є позитивним фактором конкурентоспроможності. З іншого боку, зайнятість пенсіонерів – це вимушена реалізація трудового потенціалу населенням, яке вже має гарантовану державою виплату, обумовлена бажанням додаткового джерела доходів, в той час як працездатне населення, яке потенційно може претендувати на робочі місця, зайняті пенсіонерами, позбавлене можливості реалізувати трудові здібності і заробляти. Тому показник кількості працюючих пенсіонерів з позицій конкурентоспроможності людських ресурсів оцінюємо як дестимулятор.

Інтелектуальна компонента конкурентоспроможності обумовлена освітньо-професійними можливостями і, в свою чергу, визначає інноваційно-креативні здатності людських ресурсів. В рамках нашого дослідження інтелектуальна складова розглядається як сукупність інституційних можливостей та активність людських ресурсів щодо створення нових знань та інновацій. Інноваційно-креативна складова – це поєднання інноваційного середовища та інноваційних мереж, здатності людських ресурсів щодо впровадження інновацій (впроваджені НТР, передові технології) і відстоювання власних прав, свобод, ініціатив і побудову нових суспільно-інноваційних мереж. Останні можливості опосередковано розкриваються через функціонування легалізованих політичних партій та громадських організацій, діяльність винахідників та раціоналізаторів.

Інтелектуальний потенціал конкурентоспроможності описують показники, що характеризують якісні досягнення людських ресурсів: кількість докторів і кандидатів наук, аспірантів і докторантів, кількість фахівців, що виконують НДР, кількість друкованих робіт. В умовах глобалізації актуальним показником конкурентоспроможності є міжнародна наукова мобільність, що описується кількістю науковців, що працюють за кордоном, та кількістю грантів, отриманих від міжнародних організацій.

Культурний потенціал – це сукупність потенційних можливостей, пов'язаних із самовираженням, проявами суб'єктивності характеру, ціннісних орієнтацій і потреб, вміння відповідати культурним зразкам чи змінювати їх, особиста відповідальність. Визначається показниками-стимуляторами, що демонструють відвідуваність культурно-мистецьких заходів та закладів (кількість учнів шкіл естетичного виховання, читачів бібліотек, музеїв, демонстраторів фільмів, театрів, концертів), кількістю осіб, що займаються фізкультурно-оздоровчою роботою. Дестимулятором культурного рівня є число осіб, які вчинили злочини.

Духовно-інформаційна складова конкурентоспроможності характеризується сформованими можливостями задоволення духовних потреб та цінностей шляхом доступності віросповідання (кількість релігійних організацій), відкритості інформаційних ресурсів (кількість друкованих видань, кількість годин телевізійного та радіомовлення), доступу до засобів зв'язку (абоненти мобільного зв'язку, доступ до мережі Інтернет) та інформаційно-комунікаційних технологій (кількість працівників, що постійно використовують комп'ютери, та кількість комп'ютерів, підключених до мережі Інтернет).

Висновки. Представлена у статті компонентна структура характеризує конкурентоспроможність людських ресурсів двояко: по-перше, з позицій наявності і можливостей для застосування потенціалів, по-друге, як соціально-економічну результативність їх використання. Такий підхід

дозволяє трактувати конкурентоспроможність людських ресурсів як комплексну характеристику, що відображає безпосередню та синергетичну здатність об'єднаних можливостей людських ресурсів (потенціалів) до суспільної реалізації, ступінь задоволення індивідуальних та суспільних потреб і досягнення соціально-економічних ефектів. Елементи структури впорядковані за приналежністю до виду потенціалу, є незалежними, але комплексно взаємодоповнюючими. Значне відхилення значень одного показника чи вилучення окремих показників у динаміці здатні суттєво вплинути на загальний рівень конкурентоспроможності.

Перспективи подальших досліджень пов'язані з оцінкою рівня конкурентоспроможності людських ресурсів регіонів України та його детальним аналізом і на цій основі – розробкою заходів щодо забезпечення конкурентоспроможності людських ресурсів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Безтелесна Л.І. Управління людським розвитком та його фінансове забезпечення в Україні: оцінка і перспективи : [монографія] / Л.І. Безтелесна. – Рівне : НУВГП, 2010. – 361 с.
2. Боднарук І.Р. Суть людського потенціалу та його взаємозв'язок з іншими економічними категоріями / І.Р. Боднарук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ir.kneu.edu.ua:8080/bitstream/2010/1790/1/Bodnaruk.pdf.
3. Ковтун Н.С. Формування конкурентних переваг людських ресурсів у національній економіці / Н.С. Ковтун // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 29–34.
4. Кредісов А. Стратегічний менеджмент на початку XXI ст.: зміна парадигми / А. Кредісов, Б. Літовченко // Економіка України. – 2011. – № 2(591). – С. 28–37.
5. Лазарев В.Н. Управление конкурентоспособностью персонала высшего учебного заведения / В.Н. Лазарев, Е.В. Пирогова. – Ульяновск : УлГТУ, 2010. – 204 с.
6. Левицька О. Сутність, генезис та еволюція поняття «людські ресурси»: системно-концептуальний підхід / О. Левицька // Україна: аспекти праці. –2010. – № 1. – С. 37–42.
7. Лукиных Т.Н. Человеческие ресурсы в условиях информационной экономики / Т.Н. Лукиных [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://huminf.tsu.ru/e-jurnal/magazine/3/luk/htm.
8. Никифоренко В.Г. Сучасні підходи до оновлення понять щодо розвитку людських ресурсів / В.Г. Никифоренко // Економіка розвитку. – Харків : ХНЕУ, 2013. – С. 60–64.
9. Разнодежина Э.Н. Человеческие ресурсы: их роль и значение / Э.Н. Разнодежина // Управление экономическими системами. – 2011. – № 1(25) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://uecs.ru/index.php?option=com_flexicontent&view=items&id =308.
10. Сардак С.Е. Еволюція поглядів на зміст і роль людських ресурсів у суспільному поступі / С.Е. Сардак // Актуальні проблеми економіки. – 2012. – № 12(138). – С. 132–139.
11. Семів Л.К. Регіональна політика: людський вимір : [монографія] / Л.К. Семів. – Львів : ІРД НАН України, 2004. – 392 с.
12. Шевченко Л.С. Безпека людського розвитку: економіко-теоретичний аналіз : [монографія] / Л.С. Шевченко, О.А. Гриценко, Т.М. Камінська [та ін.] ; за ред. д-ра екон. наук, проф. Л.С. Шевченко. – Х. : Право, 2010. – 448 с.

УДК 316.613.4+314.372.2

Терець В.М.
кандидат економічних наук,
молодший науковий співробітник,
Інститут демографії та соціальних досліджень
імені М.В. Птухи

СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ БЕЗДІТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ

SOCIO-PSYCHOLOGICAL IMPLICATIONS OF CHILDLESSNESS IN UKRAINE AND EUROPE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано соціально-психологічний стан бездітного населення репродуктивного віку в Україні та країнах Європи. Дані ESS-3 (2006/07) засвідчили, що у розвинутих країнах Європи бездітні жінки більшою мірою відчувають депресію, ніж ті, хто має дітей. У менш розвинутих, постсоціалістичних країнах жінки з дітьми більше потерпають від депресії та менше задоволені життям порівняно з бездітними жінками. Водночас дані соціологічного моніторингу Інституту соціології НАН України за 2014 р. засвідчили, що респонденти обох статей, хто має дітей, порівняно з бездітними дещо більше задоволені життям, менше відчувають самотність та відчувають себе молодшими за свій вік. Водночас серед респондентів з дітьми обох статей фіксується більша частка тих, кому притаманні високий рівень тривожності та песимізму щодо соціально-економічної ситуації.

Ключові слова: бездітність, соціально-психологічний стан, задоволеність життям, депресія, адаптація.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализировано социально-психологическое состояние бездетного населения репродуктивного возраста в Украине и странах Европы. Данные ESS-3 (2006/07) показали, что в развитых странах Европы бездетные женщины в большей степени испытывают депрессию, чем те, у кого есть дети. В менее развитых, постсоциалистических странах женщины с детьми больше страдают от депрессии и меньше удовлетворены жизнью по сравнению с бездетными женщинами. В то же время данные социологического мониторинга Института социологии НАН Украины за 2014 г. показали, что респонденты обоих полов, кто имеет детей, по сравнению с бездетными несколько более удовлетворены жизнью, меньше испытывают одиночество и чувствуют себя моложе своего возраста. В то же время среди респондентов с детьми обоих полов фиксируется большая часть тех, кому присущи высокий уровень тревожности и пессимизма по социально-экономической ситуации.

Ключевые слова: бездетность, социально-психологическое состояние, удовлетворенность жизнью, депрессия, адаптация.

ANNOTATION

The paper analyzes the social and psychological state of the childless population of reproductive age in Ukraine and Europe. The data of ESS-3 (2006/07) showed that in the developed life satisfaction childless women feel more depressed than those who have children. In less developed, post-socialist countries, women with children suffering from depression more or less life satisfaction compared to childless women. Meanwhile, the 2014 Monitoring survey of Institute of Sociology of NAS of Ukraine showed that respondents of both sexes who have children compared to childless slightly more satisfied with their lives, feel less lonely and feel younger than their age. However, among respondents with children of both sexes recorded higher proportion of those who has high level of anxiety and pessimism about the socio-economic situation.

Keywords: childlessness, socio-psychological health, life satisfaction, depression, adaptation.

Постановка проблеми. Останнім часом молоді люди дедалі частіше відмовляються від того, щоб мати дітей. Крім цього, існують шлюбні пари, які хочуть мати дітей та в силу різних причин не можуть. За даними соціально-демографічних обстежень «Сім'я і діти, 2008» і «Сім'я і сімейні відносини, 2009», в Україні простежується тенденція зростання орієнтацій на користь однодітності й бездітності [1, с. 127]. І якщо для чоловіків, у яких фізіологічна можливість батьківства довша, цей виклик долі може бути вирішений банальним пошуком іншої супутниці життя, то для жінок у будь-якому разі бездітність несе психологічні ризики, оскільки відтермінування народження дитини обмежене віковими особливостями репродуктивних можливостей жінки. Незважаючи на те, що поширення феномена бездітності зростає, питання соціально-психологічних наслідків бездітності залишається недостатньо вивченим, а існуючі уявлення щодо цієї проблеми – дискусійними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує загалом дві точки зору на проблему соціально-психологічних аспектів бездітності. Перша полягає в тому, що у більшості випадків ситуація бездітності призводить до негативних наслідків для самооцінки і соціального самопочуття як одинаків, так і подружжя. Часто бездітність негативно позначається на сімейних відносинах та є причиною розлучення. Це пояснюється існуванням в суспільстві, особливо у традиційному, феномену «пронаталізму» – стійких соціальних норм та цінностей, які стверджують батьківство та дітність як обов'язок кожної людини. Так звані пронатальні цінності включають засвоєння у процесі соціалізації рольові очікування щодо жінок як успішних реалізаторів репродуктивної функції. Тому бездітна жінка, особливо та, яка перебуває у шлюбі, через відповідні реакції громадськості буде гостро відчувати свою ущербність, неповноцінність, певну знедоленість. Подібним чином, хоча й меншою мірою, тиск громадськості відчувають і чоловіки. Усе це позначається на загальному соціально-психологічному стані людини, її настрої, знижує самоповагу і самооцінку, призводить до негативних емоційних реакцій, конфліктів з оточуючими. Оточуючі часто ха-

рактеризують бездітних людей як дратівливих і нестерпних із зіпсованим характером. Усі ці негативні наслідки психологічних переживань бездітних людей переносяться на їхні інші сфери життя, зокрема, зловживанням алкоголем і палінням, позначаючись на здоров'ї.

Водночас емпіричні дослідження не зафіксували статистичних відмінностей між дітними та бездітними людьми за показниками соціальної адаптованості, задоволеності різними аспектами життя, тривожності, почуття провини, рівня самоповаги тощо [2]. Більше того, дослідження свідчать, що у сучасній системі суспільних цінностей відсутні гіпертрофовані форми пронаталізму, особливо у великих містах. У мегаполісах на перший план виходять цінності матеріального успіху, професійної компетентності та кар'єрного зростання. Ці соціальні стереотипи стосуються не тільки чоловіків, а й жінок. Більше того, усе частіше, особливо в країнах, що розвиваються, роботодавці надають перевагу бездітним жінкам, оскільки відпустки жінок з причини догляду за дитиною негативно впливають на ефективність підприємства. Часто спочатку вимушена бездітність у майбутньому набуває психологічного самовиправдання. Тобто якщо людина перебуває у віці «сильно за 30» і у неї немає дітей, то вона все більше схильна думати, що вона і не хотіла цих дітей. Це ті люди, які свідомо відмовилися мати дітей, у яких спочатку була фактична бездітність, потім вони підвели під неї ідеологічну установку [3]. Внаслідок цього можуть з'явитися претензії на уявну елітарність, виникнути хворобливе бажання самоствердитися, показати свою винятковість порівняно з іншими людьми, здатними лише «плодити собі подібних» [4]. Отже, другий підхід вказує загалом на відсутність особливих соціально-психологічних наслідків бездітності.

Постановка мети і завдань. Таким чином, питання про характер впливу ситуації бездітності населення репродуктивного віку на соціально-психологічні аспекти їхньої життєдіяльності залишається відкритим. Крім цього, актуальність роботи визначається тим, що вітчизняних досліджень, спеціально присвячених науковій розробці проблеми соціально-психологічних наслідків бездітності, особливо у гендерному вимірі, немає. Отже, основна мета статті – порівняти соціально-психологічні стани дітних і бездітних респондентів репродуктивного віку обох статей.

Реалізація мети статті вимагає виконання таких завдань: 1) проаналізувати соціально-психологічні стани бездітних та дітних громадян України репродуктивного віку; 2) визначити специфіку задоволеності своїм сьогоднішнім життям та тим, як натепер склалося життя, бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років; 3) порівняти частки бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років щодо відчуття депресії; 4) проаналізувати особливості адаптації дітних і бездітних українських респондентів репродуктивного віку до теперішньої ситуації.

Опис даних. Емпіричну базу виявлення змісту і характеру соціально-психологічних наслідків бездітності утворюють масиви наступних соціологічних досліджень.

1. Масив емпіричних даних соціологічного моніторинґу, проведеного Інститутом соціології НАН України у 2014 році. Вибіркова сукупність кожного опитування у середньому становить 1800 осіб і репрезентує доросле населення України (віком від 18 років). За типом побудови вибірка є триступеневою, стратифікованою, випадковою, із квотним скринінґом на останньому щаблі (автори вибірки: Н. Паніна, М. Чурилов). Для нашого аналізу були відібрані чоловіки і жінки України репродуктивного віку (від 18 до 40 років). Це пов'язано з тим, що менша вікова сукупність відібраних респондентів є статистично «ненаповненою» і не дозволяє проводити двовимірний аналіз.

2. Дані третьої хвилі Європейського соціального дослідження (European Social Survey), яке було проведене у 2006–2007 рр. Респондентам було запропоновано відповісти на запитання D8. «Чи народжували Ви коли-небудь або чи ставали батьком дитини?». Опитування в Україні здійснював Інститут соціології НАН України, використовуючи опитувальну мережу фірми «Соціс» за випадковою (районованою) вибіркою. Генеральну сукупність становило населення України віком від 15 років. European Social Survey є загальновідомим у соціальних науках дослідженням на кшталт «Євробарометра» чи «Світові цінності». До того ж після обробки національних даних загальноєвропейський масив безкоштовно вивішується на сайті проекту – http://www.europeansocialsurvey.org/data/. Кожен бажаючий може його використовувати та аналізувати.

Отримані результати. Одним із важливих індикаторів соціально-психологічного стану людини є рівні задоволеності своїм життям та своїм становищем у суспільстві, які відображають тривалі і переконливі досягнення реалізації своїх потреб у соціумі. Аналіз показників задоволеності загалом виявив відмінності між групами бездітних і дітних як серед чоловіків так і серед жінок (див. табл. 1). Виявилося, що дітні респонденти обох статей дещо більше задоволені життям. Подібна тенденція спостерігається і щодо інших показників психоемоційного тонусу – відчуття самотності, коли дітні чоловіки і жінки більшою мірою не відчувають самотності, ніж бездітні респонденти. Водночас серед дітних респондентів обох статей фіксується більша частка тих, кому притаманні високий і надто високий рівень тривожності, ніж серед бездітних.

Щодо інших соціально-психологічних показників простежуються гендерні відмінності. Так, зафіксовано більшу частку з чудовим і нормальним, рівним настроєм серед бездітних чо-

Таблиця 1

Соціально-психологічні стани бездітних та дітних респондентів віком від 18 до 40 років, %, 2014 р.

Соціально-психологічні стани	Чоловіки		Жінки	
	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років
	N=176	N=201	N=129	N=267
Задоволені своїм життям загалом	33,0	41,6	34,9	40,3
Задоволені своїм становищем у суспільством	22,7	21,4	22,5	28,4
Чудовий та нормальний, рівний настрій	47,1	37,6	32,6	32,2
Високий і надто високий рівень тривожності	32,6	39,9	44,4	48,1
Вважають, що те, як складається їхнє життя, залежить здебільшого від них самих	30,7	28,6	28,7	22,4
Вважають, що у найближчий рік ніякого покращення не буде	36,4	41,6	34,9	36,0
Відчувають себе молодшими за свій вік	26,1	34,2	37,2	39,6
Практично ніколи не відчувають себе самотніми	44,0	50,0	34,1	44,0

Примітка. Двовимірні розрахунки робилися автором. Аналізувався масив даних соціологічного моніторинґу, проведеного Інститутом соціології НАН України у 2014 році за допомогою статистичного пакета SPSS.

Таблиця 2

Задоволеність своїм сьогоднішнім життям бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років включно, середній бал (0 – зовсім незадовлений, 10 – повністю задоволений), 2006–2007 рр.

Країна	Чоловіки		Жінки	
	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років
Австрія	7,79	7,59	7,67	7,83
Бельгія	7,39	7,29	7,60	7,52
Болгарія	5,66	4,38	5,80	4,57
Велика Британія	7,26	7,32	7,28	7,07
Данія	8,35	8,20	8,49	8,49
Естонія	6,63	6,34	7,46	6,80
Ірландія	7,18	7,44	7,60	7,30
Іспанія	7,55	8,01	7,72	7,49
Кіпр	7,48	7,32	7,57	7,66
Нідерланди	7,60	7,60	7,67	7,70
Німеччина	6,75	6,47	7,10	6,88
Норвегія	7,84	8,00	7,49	8,11
Польща	7,38	6,95	7,54	6,88
Португалія	6,16	5,93	6,15	5,78
Росія	6,19	5,36	6,08	5,12
Словаччина	6,40	6,45	6,73	6,08
Словенія	7,44	7,41	7,79	7,62
Угорщина	6,17	5,33	6,54	5,23
Україна	5,11	5,14	6,23	4,77
Фінляндія	7,95	8,20	7,98	8,30
Франція	6,84	6,28	7,07	6,99
Швейцарія	7,86	7,97	8,23	8,26
Швеція	7,94	7,89	7,73	7,99

Примітка. Двовимірні розрахунки робилися автором. Аналізувався масив даних третьої хвилі European Social Survey (http://www.europeansocialsurvey.org/data/) за допомогою статистичного пакета SPSS.

Таблиця 3

Задоволеність тим, як на тепер склалося життя, бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років включно, середній бал (0 – зовсім незадовлений, 10 – повністю задоволений), 2006–2007 рр.

Країна	Чоловіки		Жінки	
	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років
Австрія	7,33	7,08	7,37	7,50
Бельгія	7,19	7,30	7,34	7,27
Болгарія	6,10	4,71	5,92	4,75
Велика Британія	7,48	7,41	7,26	7,21
Данія	7,63	7,99	7,93	8,14
Естонія	6,69	6,56	7,22	6,96
Ірландія	7,11	7,54	7,47	7,14
Іспанія	7,49	7,67	7,54	7,57
Кіпр	7,49	7,52	7,52	7,66
Нідерланди	7,16	7,26	7,29	7,29
Німеччина	6,88	6,77	6,99	6,90
Норвегія	7,58	7,81	7,53	8,03
Польща	7,46	7,40	7,53	7,26
Португалія	6,85	6,69	6,87	6,33
Росія	6,41	5,65	6,33	5,75
Словаччина	6,46	6,59	6,81	6,34
Словенія	7,33	7,22	7,39	7,70
Угорщина	6,78	6,43	6,62	6,45
Україна	6,12	6,33	6,56	5,89
Фінляндія	7,80	8,08	7,92	7,98
Франція	6,94	7,07	7,20	7,20
Швейцарія	7,70	7,74	7,85	7,97
Швеція	7,57	7,84	7,52	7,67

Примітка. Двовимірні розрахунки робилися автором. Аналізувався масив даних третьої хвилі European Social Survey (http://www.europeansocialsurvey.org/data/) за допомогою статистичного пакета SPSS.

ловіків порівняно з дітними. Серед жінок таких відмінностей не простежується. Натомість серед дітних чоловіків виявлено більші частки песимістів (вважають, що у найближчий рік ніякого покращення не буде) та тих, хто відчувають себе молодшими за свій вік, ніж серед бездітних. Серед жінок за ознакою дітності/бездітності виявлено відмінності щодо задоволеності своїм становищем у суспільстві: серед дітних жінок частка задоволених дещо більша, ніж серед бездітних.

Такі риси, як відповідальність за своє життя, здатність його контролювати відображають важливий соціально-психологічний аспект життєдіяльності людини. Зазвичай, люди визначають причини своїх життєвих успіхів або невдач двома способами. Якщо одні радше беруть на себе відповідальність за те, що відбувається з ними, шукаючи причини успіхів чи невдач в особливостях свого характеру та вчинків, то інші схильні покладати відповідальність на долю, фатум, збіг обставин чи вплив оточуючих людей. Відповідно, тих, у кого рівень суб'єктивного контролю (локус-контролю) є низьким, називають «екстерналами», а тих, у кого високий рівень суб'єктивного контролю, – «інтерналами». Виявилося, що показник локус-контролю не проявив статистично значимих відмінностей серед бездітних і дітних чоловіків. Натомість серед бездітних жінок виявилося дещо більше «інтерналів».

Аналіз задоволеності своїм сьогоднішнім життям бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років включно виявив свої особливості в контексті у соціально-економічного розвитку певної європейської країни (див. табл. 2). Зазначені відмінності середніх значень показника рівня задоволеності життям між групами дітних і бездітних є значущими на рівні 0,01.

У розвинутих країнах суттєвих відмінностей у задоволеності своїм життя між бездітними та дітними респондентами не простежується. Лише у деяких з цих країн рівень задоволеності своїм життям серед дітних респондентів дещо вищий, ніж серед бездітних. Натомість в менш економічно розвинутих європейських країнах, особливо у постсоціалістичних, бездітні респонденти демонструють більшу задоволеність життям, ніж дітні. Цікаво, що ця тенденція більше виражена серед жінок. Примітно, що рівень задоволеності своїм життям бездітних жінок України віком до 40 років включно майже на півтора бали вищий, ніж серед тих, хто має дітей.

У третій хвилі ESS респондентам європейських країн було запропоновано відповісти на запитання щодо задоволеності тим, як на зараз склалося життя (див. табл. 3). Хоча це запитання подібне до попереднього, все ж воно відсилає респондента до ретроспективного погляду на власне життя та певного його аналізу. Серед чоловіків більшості країн Європи віком до 40 років і включно істотних відмінностей у задоволеності тим, як натепер склалося життя, бездітних та дітних не спостерігається. Лише у Росії задоволеність вища серед бездітних, тоді як в Україні, Фінляндії та Швеції більш задоволених тим, як склалося їхнє життя, виявилося серед дітних респондентів. Натомість серед жінок простежується чітке соціально-економічне розмежування європейських країн: у розвинутих країнах більш здоволеними виявилися дітні респонденти, у менш розвинутих – бездітні.

Якщо проаналізувати частки бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років і включно, які протягом останнього тижня відчували депресію, то вплив соціально-економічного розвитку країн виявився не таким однозначним серед чоловіків (див. табл. 4). Переважання часток депресивних респондентів серед бездітних простежується у таких країнах, як Бельгія, Кіпр, Португалія та Угорщина; переважання часток депресивних респондентів серед дітних простежується у таких країнах, як Німеччина, Польща, Росія та Україна.

Натомість серед жінок знову ж таки простежується чітке соціально-економічне розмежування: у розвинутих країнах переважання

Таблиця 4

Частки бездітних та дітних респондентів країн Європи віком до 40 років і включно, які протягом останнього тижня відчували депресію, %, 2006–2007 рр.

Країна	Чоловіки		Жінки	
	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років
Австрія	35,1	31,0	45,3	38,6
Бельгія	34,6	25,4	43,1	44,4
Болгарія	26,9	24.2	43,1	58,7
Велика Британія	34,6	33,1	37,8	36,8
Данія	20,3	22,3	26,5	15,0
Естонія	44,2	47,5	45,5	59,4
Ірландія	25,2	29,2	31,9	35,3
Іспанія	35,6	31,3	48,5	43,3
Кіпр	26,1	10,9	30,8	38,6
Нідерланди	26,5	23,2	40,2	34,8
Німеччина	33,4	41,9	44,6	43,5
Норвегія	23,0	18,2	33,3	21,5
Польща	31,3	43,8	38,6	52,7
Португалія	37,7	31,9	48,5	59,6
Росія	38,6	49,7	58,5	55,8
Словаччина	41,2	43,9	49,8	57,4
Словенія	31,3	32,4	34,1	32,8
Угорщина	70,4	63,3	65,9	81,5
Україна	32,7	38,7	28,1	48,9
Фінляндія	18,2	15,0	23,4	18,3
Франція	34,3	33,3	53,8	45,5
Швейцарія	34,5	38,5	46,6	39,4
Швеція	21,8	22,0	43,9	30,9

Примітка. Двовимірні розрахунки робилися автором. Аналізувався масив даних третьої хвилі European Social Survey (http://www.europeansocialsurvey.org/data/) за допомогою статистичного пакета SPSS.

Таблиця 5

Відповіді бездітних та дітних респондентів віком від 18 до 40 років на запитання «Якою мірою Ви пристосувалися до теперішньої життєвої ситуації?», %, 2014 р.

Варіанти адаптації	Чоловіки		Жінки	
	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років	Бездітні до 40 років	Дітні до 40 років
	N=176	N=201	N=129	N=267
Активно включився у нове життя, ринкові відносини видаються мені природним способом життєдіяльності	20,5	23,9	20,2	17,6
Перебуваю в постійному пошуку себе в теперішньому житті	42,6	36,3	41,1	28,8
Не маю бажання пристосовуватися до теперішньої ситуації, живу як доведеться, чекаю змін на краще	19,3	16,9	20,9	29,6
Важко відповісти	17,6	22,9	17,8	24,0

Примітка. Двовимірні розрахунки робилися автором. Аналізувався масив даних соціологічного моніторинґу, проведеного Інститутом соціології НАН України у 2014 році за допомогою статистичного пакета SPSS.

часток депресивних респондентів фіксується переважно серед бездітних жінок; у менш розвинутих країнах (за винятком Данії) переважання часток депресивних респондентів простежується переважно серед жінок, які мають діти. Особливо в цьому сенсі вражають українські жінки: серед бездітних виявилося 28,1% тих, хто протягом останнього тижня відчували депресію, серед дітних таких виявилося вже 48,9%.

Повертаючись до даних моніторингового дослідження Інституту соціології НАН України 2014 року, можна констатувати, що попередній гендерний тренд відтворюється щодо особливостей адаптації дітних і бездітних українських респондентів репродуктивного віку до теперішньої ситуації (див. табл. 5).

Частки чоловіків, хто зумів адаптуватися до нових умов у житті за ознакою дітності/бездітності, є загалом подібними. Однак якщо розглядати інші варіанти адаптації, то серед бездітних чоловіків виявилося більше тих, хто не має бажання пристосовуватися до теперішньої ситуації або перебуває в постійному пошуку себе в теперішньому житті. Серед жінок також є подібними частки адаптованих. Водночас серед бездітних найбільше (41,1%) тих, хто перебуває в постійному пошуку себе в теперішньому житті, натомість серед дітних жінок спостерігається велика частка (29,6%) неадаптованих.

Висновки. Європейське соціальне дослідження 2006–2007 рр. засвідчило, що у розвинутих країнах суттєвих відмінностей у задоволеності своїм життя чи тим, як склалося життя, між бездітними та дітними респондентами репродуктивного віку загалом не простежувалося. Натомість у постсоціалістичних країнах бездітні респонденти, особливо жінки, демонстрували більшу задоволеність життям, ніж ті, хто має дітей. Подібна тенденція спостерігалася і щодо часток бездітних та дітних жінок країн Європи віком до 40 років і включно, які протягом останнього тижня відчували депресію: у розвинутих країнах частка депресивних є більшою серед бездітних жінок, тоді як у менш розвинутих країнах, переважно у постсоціалістичних, депресію більше відчувають ті жінки, які мають дітей.

У менш розвинутих країнах, зокрема в Україні, через проблематичну соціально-економічну ситуацію жінкам з дітьми важче адаптуватися до ринкових умов. На їхні плечі лягає вся турбота за дітей, їм важче пристосовуватися до теперішньої ситуації. Водночас, на відміну від ситуації семирічної давності, результати аналізу обстеження 2014 року показали, що бездітний статус населення репродуктивного віку вже не так однозначно впливає на їхній соціально-психологічний стан і є лише однією з його детермінант. Дітні респонденти обох статей порівняно з бездітними дещо більше задоволені життям, менше відчувають самотність та відчувають себе молодшими за свій вік. Водночас серед дітних респондентів обох статей фіксується більша частка тих, кому притаманні високий рівень тривожності та песимізму щодо соціально-економічної ситуації. Очевидно, що відсутність дітей сприяє надії на власні сили. Особливо це помітно щодо бездітних жінок, серед яких спостерігається дещо вищий рівень суб'єктивного контролю (локус-контролю). Бездітним жінкам легше будувати свою кар'єру та долати економічні труднощі – власне, тому бездітні жінки демонструють більшу адаптованість до сучасних непростих соціально-економічних умов.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сім'я та сімейні відносини в Україні: сучасний стан і тенденції розвитку. – К. : ТОВ «Основа-Принт», 2009. – 248 с.
2. Свяцкевич И.Ю. Социально-психологические аспекты самовосприятия и самооценки женщин в бесплодном браке : дис. … канд. психол. наук : 19.00.05 – социальная психология / И.Ю. Свяцкевич. – Ярославль, 2002. – 180 с.
3. Матвеева А. Бездетность становится социально приемлемой / А. Матвеева // Московские новости. – 15.03.2013 [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://mn.ru/society_sociology/20130315/339963834.html.
4. Кириленко М. Психологічні ризики бездітності / М. Кириленко // Дзеркало тижня. Україна. – 26 листопада 2010. – № 44 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://gazeta.dt.ua/SOCIETY/psihologichni_riziki_bezditnosti.html.

УДК 364-78

Труфен А.О.
кандидат економічних наук, доцент,
декан факультету підприємництва та інформаційних технологій
Чернівецького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

РОЗВИТОК ТА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ

THE DEVELOPMENT AND FORMATION OF THE STATE SOCIAL POLICY IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто передумови і принципи формування державної соціальної політики, визначено проблеми розвитку, протиріччя і завдання розробки державної соціальної політики. Надано оцінку поточного соціально-економічного стану України та обґрунтовано необхідність вдосконалення державної соціальної політики. Запропоновано механізм розробки та реалізації державної соціальної політики.

Ключові слова: соціальна політика, механізм, держава, соціальна сфера, соціально-економічні процеси.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены предпосылки и принципы формирования государственной социальной политики, определены проблемы развития, противоречия и задачи разработки государственной социальной политики. Дана оценка текущего социально-экономического состояния Украины и обоснована необходимость совершенствования государственной социальной политики. Предложен механизм разработки и реализации государственной социальной политики.

Ключевые слова: социальная политика, механизм, государство, социальная сфера, социально-экономические процессы.

ANNOTATION

This article describes the background and principles of state social policy, development challenges, contradictions and problems of development of state social policy. The evaluation of the current socio-economic situation in Ukraine are rated and the necessity of improving the state social policy are substantiated. The mechanism of development and implementation of state social policy is developed.

Keywords: social policy, mechanism, state, social, socio-economic processes.

Вступ. Одним із ключових напрямів державного регулювання економіки є соціальна сфера та її розвиток. Стан цієї сфери суттєво впливає на визначення процесів відтворення трудових ресурсів, їх кількість і якість, рівень науково-технічного розвитку виробничих сил, культурне і духовне життя суспільства тощо. Базові складові соціальної сфери виокремлюються такі [1; 2]: охорона здоров'я, освіта, культура, системи соціального забезпечення та соціального захисту населення, житлово-комунальне господарство тощо.

Вплив соціальної сфери на розвиток державної економіки простежується на мікро- (підприємство), мезо- (регіон) і макрорівнях (загальнодержавний рівень). У функціональній структурі державного управління провідне місце посідає соціальна політика, націлена на підвищення добробуту населення. Гуманна орієнтація державного розвитку сприяє розкриттю творчих здібностей населення, вдосконалення суспільних відносин, зміцненню національної економіки. Соціальні пріоритети, проголошувані урядом і закріплені нормативно-правовими актами, вимагають активної їх реалізації на всіх рівнях управління. Цьому значною мірою повинна сприяти соціальна політика [3].

Актуальність соціальної політики, що проводиться на всіх територіальних рівнях, обумовлена соціальною напруженістю в суспільних відносинах, зростанням негативних соціальних явищ, зниженням соціальної захищеності та цивільної безпеки. У багатьох регіонах почали загострюватися протиріччя між [4]: очікуваним добробутом та реальним погіршенням економічного стану населення; проведеними реформами та інтересами людей; виробничими силами і суспільними відносинами; багатими і бідними верствами населення; життєвими потребами та фінансовими можливостями їх задоволення та ін.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемою розвитку соціальної політики займалися такі вітчизняні та зарубіжні вчені, як М. Асжина, Г. Чибриков, С. Івашковський, В. Ігнатов, О. Костіна, Т Стюарт, О. Чутчєва та ін.

Ситуацію, що нині склалася в соціальній сфері, не можна назвати задовільною. Україна має негативну еластичність соціальних витрат щодо номінального зростання ВВП. Так, у 2013 році, порівняно з 2012 роком, ВВП підвищився у 2,44 рази, а витрати на соціальний розвиток – у 2,36 рази. Коефіцієнт еластичності становив 3,3%.

Подолання застійних явищ у соціальній сфері відбувається повільними темпами. Дослідження основних соціальних показників (освіта та соціальний захист) показує, що нині в Україні спостерігається їх відставання від динаміки зростання ВВП та зведеного бюджету [5; 6].

Подальше консервування ситуації, що склалася, не дає можливості забезпечити протягом наступного десятиліття належний рівень життя населення України і відновити демографічний потенціал. Для досягнення поліпшення умов життя людей необхідно знаходити не тільки зовнішні інвестиції, а й відновлювати і приводити в дію внутрішні чинники соціального розвитку.

Першочерговим завданням соціальної політики є необхідність удосконалення методології формування соціально орієнтованої бюджетної політики країни. Для цього необхідно [7; 8]:

– оптимізувати механізм регулювання соціальних витрат завдяки розширенню поля соціальних показників і включенню їх у систему макроекономічних індикаторів;

– перейти від роздільного визначення обсягів фінансування соціальних витрат за окремими напрямками до формування їх у соціальному блоці бюджету;

– складати проекти регіональних соціальних бюджетів з урахуванням міжрегіональних зв'язків.

Таким чином, можна зробити висновок про те, що в соціальній політиці України на сучасному етапі її розвитку існує низка проблем, вирішення яких вимагає застосування методології економіко-математичного моделювання, прогнозування та управління соціально-економічними процесами.

Метою статті є розробка механізму реалізації державної соціальної політики, який за-

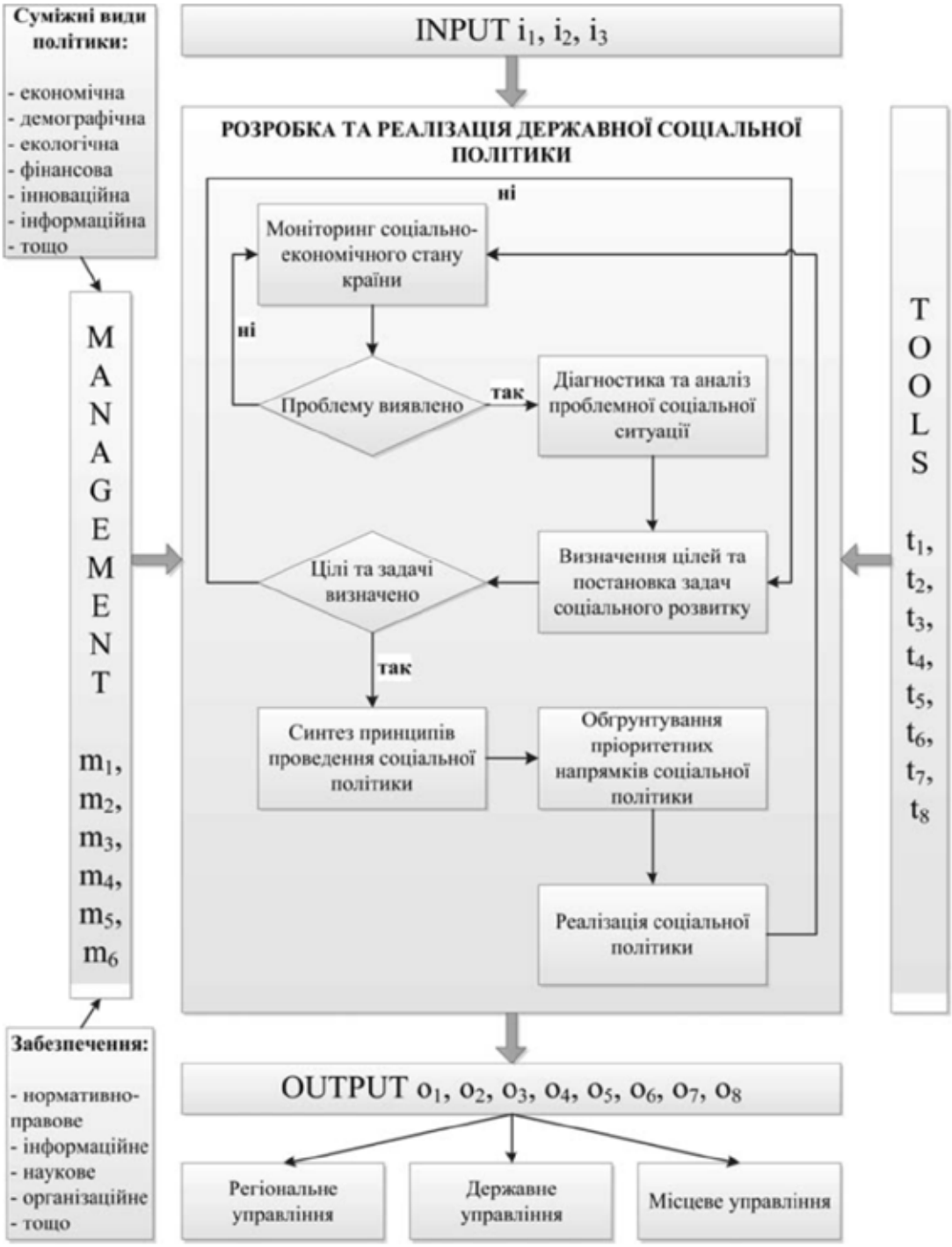


Рис. 1. Схема механізму розробки та реалізації державної соціальної політики

безпечує підвищення ефективності соціальної політики на всіх рівнях її реалізації – від підприємства до держави, а також є основою для розробки економіко-математичної моделі управління соціальною політикою і сприяє підвищенню оперативності і точності прийняття рішень з управління соціально-економічними процесами.

Результати. Схему механізму розробки і реалізації державної соціальної політики наведено на рисунку 1.

Цей механізм заснований на використанні організаційного підходу і передбачає наявність чотирьох основних груп: входів, виходів, управління та виконавців.

Входи механізму розробки і реалізації державної соціальної політики описуються таким математичним виразом:

$$INPUT = \{i_1, i_2, i_3\},$$

де i_1 – результати моніторингу соціального стану держави;

i_2 – фінансові ресурси, що необхідні для реалізації заходів та соціальних програм, які передбачені соціальною політикою;

i_3 – соціальна стратегія минулого періоду.

Множина регламентів та управління механізму розробки і реалізації соціальної політики задається таким математичним виразом:

$$MANAGEMENT = \{ m_1, m_2, m_3, m_4, m_5, m_6\},$$

де m_1 – регламенти аналізу даних;

m_2 – Закони України;

m_3 – регламенти процедур прийняття рішень;

m_4 – інформаційне забезпечення;

m_5 – нормативно-правові акти;

m_6 – ресурсні обмеження.

Множина виходів механізму розробки та реалізації соціальної політики задається таким математичним виразом:

$$OUTPUT = \{ o_1, o_2, o_3, o_4, o_5, o_6, o_7, o_8\},$$

де o_1 – цілі соціального розвитку країни;

o_2 – завдання соціального розвитку країни;

o_3 – принципи реалізації соціальної політики держави;

o_4 – напрями реалізації соціальної політики держави;

o_5 – прогнози економічного ефекту від реалізації соціальної політики держави;

o_6 – плани реалізації соціальної політики держави;

o_7 – соціальні програми;

o_8 – поточна соціальна стратегія. Множина інструментів реалізації та виконавців механізму розробки і реалізації соціальної політики задається таким математичним виразом:

$$TOOLS = \{t_1, t_2, t_3, t_4, t_5, t_6, t_7, t_8\}$$

де t_1 – аналітична група;

t_2 – керівники розробки напрямів соціальної політики держави;

t_3 – Президент України;

t_4 – міністр із соціальної політики України;

t_5 – механізми оцінки ефективності соціальної політики держави;

t_6 – концепція розвитку соціальної політики держави;

t_7 – методи аналізу даних;

t_8 – методи прийняття рішень.

Процес розробки та реалізації соціальної політики складається з таких основних підпроцесів.

Аналіз та діагностика проблемної соціальної ситуації. На цьому етапі проводиться аналіз даних соціально-економічного становища держави, а також аналіз минулих соціальних стратегій з метою формування переліку поточних проблем та проектів різноманітних сценаріїв їхньої реалізації для підготовки пропозицій до проектів державних цільових, галузевих та регіональних програм, заходів у сфері соціального захисту населення тощо.

Визначення цілей та постановка завдань соціального розвитку. На цьому етапі проводиться визначення й обґрунтування пріоритетів соціального розвитку, цілей та завдань перспективної соціальної політики, що ґрунтується на результатах аналізу соціально-економічного стану держави.

Синтез принципів проведення соціальної політики. *На цьому етапі здійснюється розробка основних принципів проведення соціальної політики держави, що визначає подальші пріоритетні напрями соціальної політики.*

Синтез та обґрунтування пріоритетних напрямів проведення соціальної політики. На цьому етапі розробляються пріоритетні напрями проведення соціальної політики, проводиться сценарний аналіз та прогнозування економічного ефекту, а також формується державна соціальна стратегія.

Реалізація соціальної політики. Основою цього етапу є забезпечення реалізації державної політики у сфері соціально-трудових відносин, оплати і належних умов праці, організація ефективного співробітництва місцевих органів виконавчої влади та органів місцевого самоврядування з профспілками та їх об'єднаннями, організаціями роботодавців та їх об'єднаннями, організація соціального обслуговування населення, здійснення соціальної роботи та надання соціальних послуг шляхом розвитку спеціалізованих закладів та служб, які надають соціальні послуги.

Контроль за виконанням розробленої соціальної політики. На цьому етапі проводиться здійснення координації діяльності і контролю за виконанням структурними підрозділами соціального захисту населення завдань з питань реалізації державної соціальної політики у сфері соціального захисту населення, надання їм організаційно-методичної допомоги щодо правильності застосування законодавства у цій сфері.

Висновки. Таким чином, механізм розробки та реалізації державної соціальної політики дозволяє забезпечити підвищення ефективності й обґрунтованості проведення державної соціальної політики на всіх рівнях управління, зміцнити соціально-економічний стан держави,

а також зміцнити соціальне становище населення країни та, як наслідок, забезпечити економічну стабільність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Асжина М.А. Основы экономической теории / М.А. Асжина, Г.Г. Чибриков. – М. : Норма, 2006. – 344 с.
2. Чутчева О. Становление системы социальной защиты в Украине / О. Чутчева // Предпринимательство, хозяйство и право. – 2003. – № 2. – С. 48-52.
3. Игнатов В.Г. Экономика социальной сферы : учебное пособие / В.Г. Игнатов. – М. : Издательский центр «МарТ», 2005. – 528 с.
4. Социальная работа: теория и практика : учеб. пособие / отв. ред. д-р ист. наук, проф. Е.И. Холостова, д-р ист. наук А.С. Сорвина. – М. : ИНФРА-М, 2004. – 427 с.
5. Костина А.В. Тенденции развития информационного общества: анализ современных информационных и постиндустриальных концепций / А.В. Костина // Знание. Понимание. Умение. – 2009. – № 4. – С. 23-29.
6. Стюарт Т. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций. Новая постиндустриальная волна на Западе / Т. Стюарт. – М. : Норма, 2007. – 377 с.
7. Департамент соціального захисту населення [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://donoda.gov.ua.
8. Кульчицкий В. Новое в социальной защите / В. Кульчицкий // Справочник кадровика. – 2007. – № 3. – С. 86-87.

УДК 378.31

Чижова Н.Є.
кандидат економічних наук,
Красноармійський індустріальний інститут
Донецького національного технічного університету

НОВІТНІ ФОРМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ

DEVELOPMENT OF HUMAN CAPITAL NEWEST FORMS OF INNOVATIVE LABOUR IN CONTEXT OF

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток людського капіталу у контексті інноваційної праці. Запропоновано визначення категорії «інноваційна праця». Розглянуто основні форми інноваційної праці. Доведено, що ефективне управління людським капіталом має базуватися не лише на ефективному його нагромадженні, але й на відтворенні шляхом стимулювання та розвитку інноваційної праці.

Ключові слова: розвиток людського капіталу, інноваційна праця, особливості інноваційної праці, форми інноваційної праці.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие человеческого капитала в контексте инновационной работы. Предложено определение категории «инновационная работа. Рассмотрены основные формы инновационной работы. Доказано, что эффективное управление человеческим капиталом должно базироваться не только на эффективном его накоплении, но и на воспроизведении путем стимулирования и развития инновационной работы.

Ключевые слова: развитие человеческого капитала, инновационный труд, особенности инновационного труда, формы инновационного труда.

ANNOTATION

In the article investigational development of human capital in the context of innovative labour, determination of category is offered «innovative labour», the basic forms of innovative labour are considered. It is well-proven that an effective management a human capital must be based not only on his effective piling up but also recreation by stimulation and development of innovative labour.

Keywords: development of human capital, innovative labour, features of innovative labour, form of innovative labour.

Постановка проблеми. У 60-70-х роках XX століття в розвинутих країнах розгорнулася друга хвиля науково-технічного прогресу, що обумовила перехід від індустріального до інформаційного способу розвитку. Сутність даного переходу полягає в тому, що інформаційна технологічна парадигма охоплює усі сфери та галузі економіки, що змінює її масштаб, динаміку та внутрішній зміст. Такі структурні зміни сучасної економіки розглядаються нині як глобальний структурний прорив, що обумовив перехід від «матеріальної» до «інтелектуальної» економіки та новітніх форм інноваційної діяльності.

Зростання значущості знань, умінь і творчого потенціалу працівників зумовило появу концепції людського розвитку, яка стала найкращим здобутком людської цивілізації. У рамках цієї концепції спостерігається тенденція поглиблення досліджень проблеми людини від аналізу особливостей використання людських ресурсів до можливостей створення якісно нових людських продуктивних здібностей [12]. Інноваційний вектор розвитку трансформує капітал через соціально-трудові відносини, а саме відбуваються перетворення у змісті та соціально-економічній формі праці як діяльності, передусім творчої, інноваційної.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Означені тенденції зумовили виникнення теорії людського капіталу, засновниками якої вважаються провідні вчені розвинутих країн: Т. Шульц [14], Г. Беккер [2], Дж. Кендрик [5] та ін. У вітчизняній практиці варто відзначити науковий внесок у дослідження цього питання таких авторів, як М. Долішній [4], С. Злупко [4], В. Данюк [4] та ін. Дослідженню різних аспектів інноваційних процесів присвячено праці вітчизняних та зарубіжних учених Ю. Бажала [1], П. Друкера, Й Шумпетера [15] та ін. Теоретичне підґрунтя сучасних уявлень про особливості праці творчого характеру закладено у публікаціях Л. Коваль [6], В. Черненка [13] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проблеми відтворення людського капіталу залишаються в колі особливої уваги науковців. Проте проблема інноваційної праці та її новітні форми в системі розвитку людського капіталу залишаються слабо дослідженими, а саме: не конкретизовано її зміст, процес, продукт, форми, відсутні системні наукові уявлення про цілісний механізм управління інноваційною працею.

Необхідність пошуку нових підходів до управління людським капіталом в умовах запровадження інноваційної моделі розвитку вітчизняної економіки підтверджує актуальність даної проблематики та зумовлює необхідність подальшого дослідження соціально-економічної природи людського капіталу та інноваційної праці.

Метою статті є дослідження розвитку людського капіталу у контексті інноваційної праці.

Виклад основного матеріалу. Категорію «людський капітал» можна вважати певним логічним продовженням розвитку ланцюга категорій: робоча сила – трудові ресурси – трудовий потенціал – людський фактор. Вона зу-

мовлює необхідність дослідження залежності між доходами людини, підприємства, фірми чи держави від природних здібностей, знань, освіти, здоров'я, професійних навичок, мобільності, комунікабельності та інших якостей людей, тобто тих складових трудового потенціалу, які забезпечують найбільший вплив на зростання продуктивності праці і доходів. І саме здатність приносити прибуток є найважливішою рисою, що пов'язує його з категорією капіталу. Ще Карл Маркс свого часу зазначав, що лише жива праця створює вартість і додаткову вартість. У сучасній термінології це виражається поняттями трудової активності, здатності до творчості, новаторства, участі в інноваціях. При цьому важлива увага приділяється процесам накопичення якісних характеристик людських ресурсів, які давно перебувають у полі зору дослідників у рамках людського капіталу [12].

Іншими словами, людський капітал це не тільки запас, умінь, навичок, а й стан цього запасу і його використання і, як правило, використання запасу знань для задоволення потреб клієнтів ставати на перше місце. Саме людський капітал, або людський потенціал, є ресурсом, що містить найбільші резерви для підвищення ефективності функціонування сучасної організації. Людський чинник став розглядатися як об'єкт інвестицій більш важливий, ніж обладнання і технологія.

Однією з основоположних проблем розвитку країни нині є приведення у відповідність рівня розвитку людського капіталу та інноваційної праці до рівня розвитку сучасних технологій. За умов досягнення збалансованого розвитку цих факторів можливе реальне економічне зростання. Дослідники, які вивчають роль людського капіталу у діяльності підприємств, окремо виділяють інноваційну працю як каталізатор соціального, економічного та інноваційного розвитку. Інноваційна праця відіграє величезну роль в інноваційному розвитку підприємства, вона є результатом розвитку людського капіталу підприємства. З одного боку, для створення інновацій необхідна інноваційна праця персоналу, яка відповідає вимогам ринку в сенсі створення нововведень, а з іншого – самі нововведення вимагають зміни якісних характеристик людського капіталу підприємства. Таким чином, це підтверджує той факт, що частиною розвитку людського капіталу підприємства є не лише розвиток персоналу, його якісних характеристик: знань, умінь, навичок, кваліфікації, але й організація стимулювання інноваційної праці.

Дослідження проблеми інноваційної праці у рамках людського капіталу знаходяться поки що на початковій стадії. Передусім, необхідно визначити та дослідити зміст інноваційної праці як економічної категорії та її форми.

О. Герасименко стверджує, що термін «інноваційна праця» є похідним від терміна «інновація», та наводить характерні риси інноваційної праці, що полягають у такому [3]:

- застосування складних засобів праці у трудовій діяльності;
- мультиопераційність трудових процесів, їхня багатоаспектність, різноплановість на відміну від монодіяльності за технократичною системою;
- обізнаність працівників у специфіці технологічних процесів у цілому, а не лише їхніх окремих етапів та операцій;
- підвищення частки контрольних операцій, які вимагають особливого зосередження уваги, підвищеного психологічного навантаження;
- необхідність самостійного прийняття рішень, що забезпечують створення якісного кінцевого продукту праці.

Враховуючи вищенаведене, автор вважає за доцільне в якості критерію інноваційної праці враховувати не структурно-рівневі характеристики, а деякі специфічні властивості, що пов'язані з результатом діяльності. Таким особливим результатом може виступати наявність якісної новизни у будь-якому вигляді відтворювальної діяльності незалежно від конкретного прояву та характеру призначення – продукт, технологія, послуга, управлінська раціоналізація, наукове або культурне досягнення, що вносить елемент новизни в процес виробництва або інший аспект життя в цілому.

Е. Лутохіна визначає інноваційну працю як активність суб'єкта, при якій свій особовий трудовий потенціал він використовує як основний засіб практичного впровадження якихось новацій, внаслідок чого створюється інноваційний продукт і забезпечується зростання соціально-економічної ефективності [8].

На нашу думку, інноваційна праця – це процес перетворення людського капіталу окремою особистістю, групою людей, колективом (індивідуально-інтелектуальною системою) за допомогою посередників (технічних систем) метою якого є створення новинок та запровадження інновацій, діяльність як самореалізація, виробництво матеріальних та духовних благ, що задовольняють нові потреби споживача.

Суб'єктами інноваційної праці є працівники, які здатні створювати нові знання й активно їх використовувати, адже результатом такої праці є нові ідеї, образи, що визначаються насамперед творчими здібностями до певного виду діяльності, активністю людини, умовами реалізації цих здібностей у суспільстві. Такі кадри повинні бути спроможними та схильними до інновацій [7].

Глибина радикального процесу перетворення людського капіталу в інноваційну працю полягає в тому, що в умовах ринкових перетворень недостатньо володіти певним запасом, уміннями та навичками постає необхідність їх залучення в практичну переробку ресурсів як джерело інноваційного розвитку. Трудова теорія вартості заміщується теорією «вартості, що створюється знаннями» (knowledge-value). Як підкреслює засновник цієї теорії Т. Сакайя,

«...ми вступаємо в новий етап цивілізації, на якому рушійною силою є цінності, створювані знаннями» [11].

Із заміщенням праці знаннями на перший план в діяльності підприємств, організацій виходить задача акумулювання людського капіталу, виявлення та розповсюдження інформації та досвіду, створення передумов для розподілу та передачі знань [9]. Серцевиною розвитку людського капіталу стає механізм управління інноваційною працею, що перетворює підприємства та організації в систему, що використовує передовий досвід та залучає у процес пошуку інноваційних рішень весь колектив.

До основних форм інноваційної праці автор вважає за доцільне віднести такі:

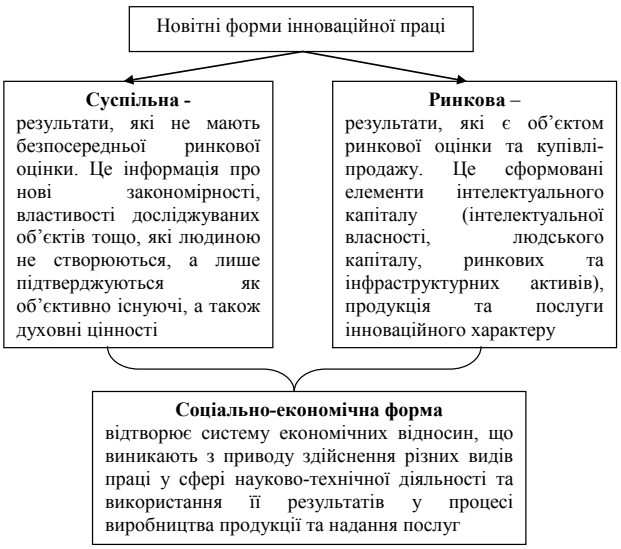


Рис. 1. Новітні форми інноваційної праці

- суспільна;
- ринкова.

До суспільної форми інноваційної праці належать результати, які не мають безпосередньої ринкової оцінки. Це інформація про нові закономірності, властивості досліджуваних об'єктів тощо, які людиною не створюються, а лише підтверджуються як об'єктивно існуючі, а також духовні цінності.

До ринкової форми інноваційної праці належать результати, які є об'єктом ринкової оцінки та купівлі-продажу. Це сформовані елементи інтелектуального капіталу (інтелектуальної власності, людського капіталу, ринкових та інфраструктурних активів), продукція та послуги інноваційного характеру [3]. Суспільна та ринкова форми у сукупності утворюють соціально-економічну (рис. 1).

Соціально-економічна форма інноваційної праці відтворює систему економічних відносин, що виникають з приводу здійснення різних видів праці у сфері науково-технічної діяльності та використання її результатів у процесі виробництва продукції та надання послуг [3]. У цьому аспекті варто відзначити певні особливості інноваційної праці в системі розвитку людського капіталу (рис. 2).

У процесі формування інноваційної праці як пріоритетного напряму відтворення та розвитку людського капіталу підприємств не менш важливим чинником є створення системи стимулювання інноваційної праці, що пов'язане із накопиченням досвіду, розумінням процесів, методик і операцій організації та обміну досвідом і знаннями. Стимулювання інноваційної праці має вирішуватися з урахуванням специфіки та внутрішньої суперечливості цього виду

Рис. 2. Інноваційна праця як можливість відтворення та розвитку людського капіталу

діяльності: по-перше, необхідно домогтися підвищення творчої активності, стимулювати пошук нестандартних рішень, створити і підтримувати атмосферу новаторства і винахідництва; по-друге, в умовах ринкової економіки необхідно забезпечити комерційний результат інноваційної праці, що виражається в конкретних показниках ефективності: зростанні прибутку, зниженні витрат, підвищенні якості продукції [10].

Висновки та пропозиції. В умовах формування стратегії інноваційного розвитку економіки необхідно приділяти належну увагу ефективному управлінню найбільш цінним людським капіталом та сприяти не лише ефективному його нагромадженню, але й відтворенню шляхом стимулювання та розвитку інноваційної праці. Окрім того, збереження і примноження людського капіталу має бути основним завданням функціонування кожного підприємства, організації, фірми. Адже саме він є генератором інноваційної праці й гарантом забезпечення конкурентоспроможності, економічної та інформаційної безпеки і ефективності розвитку економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бажал Ю.М. Економічна теорія технологічних змін : навч. посібник / Бажал Ю.М. – Київ : Заповіт, 1996. – 238 с.
2. Беккер Г.С. Человеческое поведение. Экономический подход. Избранные труды по экономической теории / Беккер Г.С. [пер. с англ., сост., науч. ред. послесловия Р.И. Капелюшников, предисловия М.И. Ленин]. – М. : ГУВШЭ, 2003. – 472 с.
3. Герасименко О. Інноваційна праця: особливості змісту та соціально-економічної форми / О. Герасименко // Економіка та підприємництво : зб. наук. праць молодих учених та аспірантів / М-во освіти і науки України, ДВНЗ «Київ. нац. екон. ун-т ім. В. Гетьмана». – 2008. – Вип. 20. – С. 210-219.
4. Долішній М., Злупко С. Людський капітал, професійне навчання і соціальний захист населення / М. Долішній, С. Злупко. – Львів : НАН України. – 2007. – С. 8.
5. Кендрик Дж. Совокупный капитал США и его формирование : [пер. с англ.] / Дж. Кендрик. – М. : Прогресс, 1978. – 276 с.
6. Коваль Л.А. Інноваційна праця: сутність та проблеми подальшого розвитку в Україні / Л.А. Коваль // Вісник технологічного університету «Поділля». – 2001. – № 6(37). – С. 146-148.
7. Кузнецова Н.Б. Кадри інноваційного типу: сутність, значення та особливості формування в умовах розвитку інноваційної економіки / Н.Б. Кузнецова // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 6(96). – С. 26-37.
8. Лутохина Э. Креативная трудология: начала инноватики. – Минск : Альфа, 2008. – 253 с.
9. Мильнер Б. Управление знаниями – вызов XXI века / Б. Мильнер // Вопросы экономики. – 1999. – № 9. – С. 109-117.
10. Петрова І.Л. Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – К. : Омега, 2009. – 178 с.
11. Сакайя Т. Стоимость создаваемая знаниями, или история будущего // Новая индустриальная волна на Западе. – М. : Academia, 1999. – С. 337-371.
12. Червинська Л. Використання інноваційної праці як можливість відтворення людського капіталу / Л. Червинська // Соціальна політика. – 2009. – № 7. – С. 31-40.
13. Черненко В. Інноваційна праця та мотиваційні основи її розвитку / В.Черненко // Україна: аспекти праці. – 2007. – № 6. – С. 30-34.
14. Шульц Т. Вложения в человеческий капитал: роль образования и научных исследований. – М. : Мысль, 1971. – С. 351.
15. Шумпетер Й. Теория экономического развития. – М. : Прогресс, 1982. – 455 с.

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

УДК 33:336

Аванесова Н.Е.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Логвиненко А.Ю.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ФАКТОРИНГ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ

FACTORING IN GLOBAL ECONOMIC REALITIES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено практичні аспекти функціонування міжнародного ринку фінансових послуг у контексті розвитку глобальної економіки. Проаналізовано існуючі погляди науковців щодо класифікації ризиків, які притаманні суб'єктам господарювання при здійсненні факторингових операцій. Проаналізовано цілісну систему факторингових ризиків, яка включає зовнішні ризики. Розглянуто питання сутності факторингу в умовах глобальних економічних реалій.

Ключові слова: факторинг, глобальна економіка, ризики факторингу, факторингові операції, факторант.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы практические аспекты функционирования международного рынка финансовых услуг в контексте развития глобальной экономики. Проанализированы существующие взгляды ученых на классификацию рисков, присущих субъектам хозяйствования при осуществлении факторинговых операций. Проанализирована целостная система факторинговых рисков, которая включает внешние риски. Рассмотрены вопросы сущности факторинга в условиях глобальных экономических реалий.

Ключевые слова: факторинг, глобальная экономика, риски факторинга, факторинговые операции, факторант.

ANNOTATION

The article is examines the practical aspects of the functioning of the international financial services market in the context of the global economy. Scientists analyzed the existing views on the classification of the risks inherent in the business entities in the implementation of factoring transactions. Analyzed is an integrated system of factoring risk, which includes external risks. The question is essentially factoring in the context of global economic realities.

Keywords: factoring, global economy, risks, factoring, factoring operations, faktorant.

Постановка проблеми. Післякризові економічні реалії роблять дедалі популярнішими фінансові продукти, альтернативні класичному заставному банківському кредитуванню. Одним із таких продуктів у міру зростання як роздрібного, так і зовнішньоторговельного товарообігу стає факторинг.

Відповідно до опублікованих наприкінці квітня даних обсяг загальносвітового ринку факторингу збільшився на 22,3%, значно випередивши темпи зростання світової економіки. Причому у лідерів – Китаю (1,8) і Тайваню (1,2) – обсяги наданих послуг зросли. Щодо України міжнародні оцінки поки що не реєструють таких вражаючих показників: за підрахунками, ринок тільки почав відновлюватися від посткризового шоку. Проте світові тенденції от-от почнуть виявлятися і в нашій країні – найбільші оператори ринку вже значно поліпшили умови, які вони готові надавати своїм клієнтам [1, с. 24].

Метою статті є дослідження перспектив розвитку світового ринку банківських послуг в умовах сучасних економічних реалій.

Відповідно до опублікованих даних Factors Chain International (FCI – одна із найбільших міжнародних асоціацій факторів) загальносвітовий оборот факторингової індустрії торік сягнув 2,015 трлн євро, перевищивши рекордні докризові показники 2008 року (1,324 трлн євро). Майже 2/3 загальносвітового показника (63,4%) припадає на Європу, далі йдуть Азія (22%) і американські континенти (11%). Українські показники поки що значно скромніші.

На жаль, єдиного центру збору статистики щодо факторингу в нашій країні поки що немає, та й якість звітності має бути кращою. Тому щодо України FCI доводиться покладатися на експертні оцінки своїх учасників, за якими обороти факторингу в Україні у 2011 році становили 955 млн євро.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Нині дослідженням факторингу займаються вітчизняних та зарубіжних дослідників, серед них: С.Л. Береза, О.Г. Веренич, В.М. Костюченко, О.М. Левченко, О.І. Пальчук, І.Є. Покамєстов, Ф. Салінджер, Я.О. Чапічадзе та ін. У своїх працях науковці акцентують увагу на правовому регулюванні, відображенні в обліку господарських операцій, пов'язаних з факторингом, їхньому аналізі.

Виклад основного матеріалу. Факторингові операції – це сукупність операцій, пов'язаних

з управлінням оборотним капіталом шляхом інкасування дебіторської заборгованості, за якою одна сторона – факторант – поступається або зобов'язується поступитися фактору своїм правом грошової вимоги до третьої особи (боржника), а фактор (банк або фінансова установа) передає або зобов'язується передати грошові кошти в розпорядження другої сторони (факторанта) за плату і додатково, залежно від угоди, передбачає надання бухгалтерського, інформаційного, страхового, юридичного обслуговування факторанта), що дає змогу забезпечити єдиний підхід до його облікового розуміння [10, с. 15].

Зарубіжний досвід свідчить про те, що комерційні банки, які надають клієнтам більше різноманітних послуг високої якості, звичайно, мають перевагу над банками з обмеженим набором послуг. Останнім часом дедалі більше великих комерційних банків переходять на комплексне обслуговування клієнтури. Це означає, що крім кредитно-розрахункового і касового обслуговування банки надають своїм клієнтам і низку інших послуг.

Аналітичне вивчення досліджень учених показало різноманітність підходів авторів до визначення видів ризиків факторингових операцій.

Одним із перших науковців, який приділив увагу дослідженню ризиків, пов'язаних із факторинговими операціями, був М.І. Трейвіш. Так, автор [12, с. 99] пропонує класифікувати ризики факторингових операцій як: ризик делькредере, валютний і політичний ризики. У банківській діяльності концепцію інтегрованого фінансового обслуговування безпосередньо реалізують у ході створення великих банківських холдингів, що діють у сфері фінансових послуг, а не в конкретній вужчій галузі, яку традиційно вважають сферою банківської діяльності. Розглянемо характеристику окремих видів ризиків факторингових операцій, які представлені в наукових джерелах (табл. 1).

Ризик делькредере обумовлений можливістю неповернення кредиту або його неповним або несвоєчасним поверненням внаслідок недобросовісності або неплатоспроможності покупця, або порушенням експортером умов контракту у разі міжнародного факторингу.

Результати групування, наведені в таблиці 1, дозволили виділити ряд видів факторингових ризиків. На основі проведеного теоретичного аналізу визначено, що найбільш поширеними видами ризиків є: валютний (ризик зміни валютних курсів), процентний (ризик різкої зміни ринкової вартості ресурсів), кредитний (ризик несплати дебітором поставки з розстрочкою платежу) та ризик ліквідності (ризик несвоєчасної оплати боргу покупцем). Тобто саме ті ризики, які бере на себе постачальник при здійсненні поставки з відстрочкою платежу.

На думку М.І. Трейвіша [12, с. 99], кредитний ризик – це ризик того, що учасники угоди не отримають оплату на неврегульовану вимогу. Кредитний ризик, як правило, виникає, коли один із учасників стає неплатоспроможним.

Ризик ліквідності – це ризик, коли боржник не зможе виконати свої зобов'язання своєчасно, погіршивши, таким чином, ліквідне становище одержувача коштів.

Валютні ризики пов'язані з ризиками зміни курсів валют при міжнародному факторингу.

Політичні ризики пов'язані з неможливістю виконати експортний контракт або провести розрахунки по ньому із-за зміни політичної ситуації в країні продавця або в країні покупця.

Результати аналізу існуючих класифікацій ризиків, пов'язаних з факторинговими операціями, показали, що більшість підходів не відповідають загальним вимогам побудови класи-

Таблиця 1

Підходи авторів до класифікації ризиків при факторингових операціях

Автори	Види ризиків при факторингових операціях
С.В. Волосович [1, с. 27]	Валютні, політичні, ліквідності, ризики неплатежу дебіторів, ризик неплатоспроможності клієнта, шахрайство, втрата вантажу при перевезенні, повернення товару покупцем внаслідок невиконання постачальником умов контракту.
А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Морозова- Н.А. Герасимович [2, с. 211]	Валютні, кредитні, ліквідності, процентні.
В.В. Гриценко [3, с. 255]	Ризики клієнта: валютні, кредитні, ліквідності, процентні; Ризики фактора: валютні, процентні, політичні, зовнішні, галузеві, ризики неплатежу, системні.
Л.М. Заєма [4, с. 13]	Валютні, кредитні, ліквідності, процентні.
О.С. Звонарьова [5, с. 29-30]	Валютні, кредитні, ліквідності, процентні.
М.С. Кісєльова [6]	Процентні, ризики, що пов'язані з предметом факторингу.
Л.М. Кожина [7, с. 15]	Внутрішні: ризик невиконання постачальником договору поставки, невиконання постачальником договору факторингу, кредитні, ліквідності, операційні, ризики шахрайства; зовнішні: валютні; процентні; політичні; законодавчі; інфляційні та інші.
Н.М. Левченко, Г.В. Кравченко [9, с. 247]	Валютні, кредитні, ліквідності, процентні.
М.І. Трейвиш [12, с. 89]	Ризик делькредере (кредитні і ліквідності).
С. Шевченко [14, с. 13]	Валютні, кредитні, ліквідності, процентні.

фікації та є недостатньо обґрунтованими, що зумовлює складність та неефективність застосування їх на практиці (рис. 1).

З метою вирішення цієї проблеми на основі досліджених підходів проаналізовано цілісну систему ризиків факторингу для цілей їх оцінки та ефективності управління.

Дослідження світового фінансового ринку послуг набуває в сучасних умовах особливої актуальності у результаті поглиблення інтернаціоналізації галузевих ринків, посилення взаємозв'язку і взаємозалежності розвитку національних економік. При цьому світова економіка в цілому й за галузями неспроможна стабільно функціонувати без певних загальних для всіх країн механізмів координації та управління.

У більшості країн із перехідною економікою, окрім Угорщини і Польщі, іноземний капітал контролює основну частину банків, зокрема й ощадні та роздрібні банківські установи, які працюють із населенням. Власниками найбільших роздрібних та ощадних банків є такі стратегічні іноземні власники: у Чехії та Словаччині – австрійський Erste, у Хорватії – італійський UniCredito, Болгарії – угорський OTP, Литві – шведський SEB, Естонії – шведський Swedbank, у Словенії – бельгійський KBC. Іноземні банки, які розвивалися на власній основі та орієнтувалися спочатку на велику корпоративну клієнтуру, надалі, як правило, також почали працювати з коштами фізичних осіб.

Отже, ступінь іноземної участі у цьому сегменті ринку спів розмірний частці у банківському секторі країни в цілому.

Варто зазначити, що, за даними журналу The Banker, сукупні активи 1 000 найбільших ТНБ на 01.01.2014 становили 75 855 млрд дол. При цьому на частку найбільших 25 банків припадало 42,80% (рис. 3) і це насамперед банки зі США, Великобританії, Франції, Японії, Німеччини та ін. [7, с. 27]. Не менш важливий для банків показник ринкової вартості. Лідерами за даною категорією є такі транснаціональні банки, як Citigroup (США), Bank of America (США) та HSBC Holdings (Великобританія), ринкова вартість яких відповідно 261,270, 220,379 та 214,934 млрд дол. США представлені у цьому рейтингу 5 банками, Китай та Великобританія – 4, Японія, Франція, Італія – 2, у рейтингу 2009 р. також є банк Росії – Сбербанк [4, с. 17].

Факторинг є ефективним інструментом залучення необхідних для розвитку підприємства фінансових засобів; він не вимагає заставного забезпечення або кредитної історії, – необхідна тільки історія роботи з дебіторами; факторингове фінансування надається незалежно від отриманих кредитів.

Факторинг [4, с. 17] – перспективний фінансовий інструмент, тому що в процесі діяльності

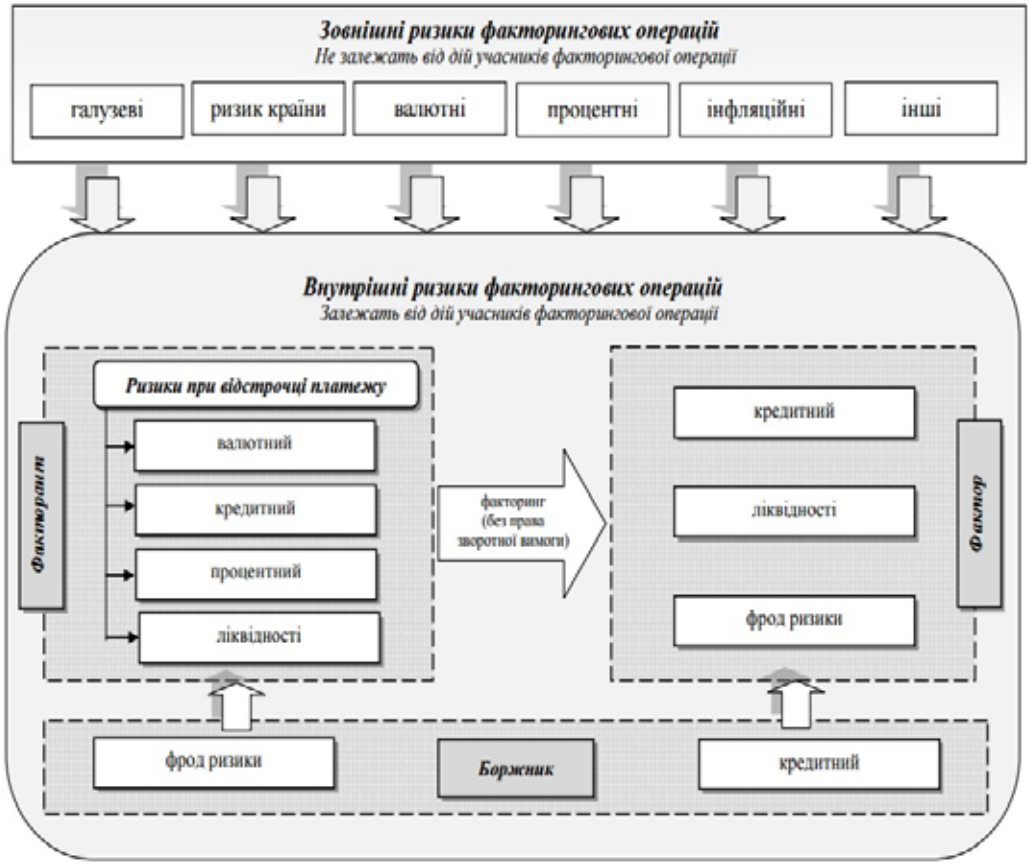


Рис. 1. Ризики, пов'язані з факторинговими операціями [10, с. 12]

підприємств часто виникає дефіцит оборотних засобів, який не завжди можна покрити за допомогою кредиту.

Факторингові операції можна визначити як гнучкий інструмент в розрахунково-платіжних відносинах покупців та постачальників, який максимально враховує інтереси сторін і є перспективним напрямом розвитку як для фінансових компаній, що ним займаються, так і для їх клієнтів.

В реаліях сьогодення конкурентною перевагою ведення бізнесу є можливість постачальниками надавати покупцям товарний кредит. Переваги товарного кредиту для покупця очевидні: немає необхідності виводити з обігу значні грошові кошти, як у разі попередньої оплати або оплати по факту; покупець може планувати графік погашення заборгованості і звести до мінімуму ризик отримання неякісного товару.

Проте згода постачальників на надання товарного кредиту призводить до скорочення їхніх обігових коштів і погіршення поточної ліквідності, виникнення касових розривів і зниження фінансової стійкості у цих компаніях, що в результаті негативно впливає на рентабельність і обсяги отриманого прибутку.

Висновки. Варто зазначити, що на сучасному етапі розвиток світового ринку фінансових послуг супроводжується еволюцією якісних характеристик самого ринку. Звичайно, вплив таких ключових факторів, як інформаційні технології, послаблення контролю та зростання лібералізаційних процесів, викликав значні зміни у функціонуванні міжнародного ринку фінансових послуг.

У сучасних умовах функціонування господарюючих суб'єктів все більшого значення набуває управління фінансовими потоками і, зокрема, швидкістю обороту капіталу. Одним із можливих варіантів підвищення останнього є факторинг.

Факторинг створює основу стійкого економічного розвитку бізнесу. Його перевагою є збільшення ліквідності, що у свою чергу призводить до зростання прибутковості підприємства.

Здійснення факторингових операцій супроводжується ризиками різного роду, які зачіпають усіх учасників факторингового процесу. Виходячи з того, що подібні операції є новими для українського ринку, фахівцями остаточно не сформовані класифікація ризиків факторингових операцій, методика і необхідний інструментарій щодо їх оцінки та попередження, що у свою чергу зумовлює необхідність поглибленого дослідження цього аспекту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Волосович С.В. Страхування ризиків факторингу / С.В. Волосович // Вісник КНТЕУ. – 2012. – № 4. – С. 24-33.
2. Герасимович А.М. Факторингові операції: механізм проведення, облік та аналіз / А.М. Герасимович, І.А. Герасимович, Н.А. Морозова-Герасимович // Аудитор України. – 2008. – № 15. – С. 203-218.
3. Гриценко В.В. Факторинг як ефективний інструмент підтримки бізнесу / В.В. Гриценко // Вісник Донецького національного університету економіки і торгівлі ім. М. Туган-Барановського. Сер. Економічні науки. – 2010. – № 3. – С. 248-261.
4. Заема Л.М. Организационно-методические подходы к совершенство- ванию инструментов факторинга : автореферат дис. … кандидата экономических наук : 08.00.10 / Л.М. Заема. – Ставрополь, 2010 – 17 с.
5. Звонарева О.С. Факторинг – сущность, проблемы и перспективы развития / О.С. Звонарева // Вестник Томского государственного университета. – 2007. – № 300. – С. 29-31.
6. Киселёва М.С. Риски, связанные с секьюритизацией факторинговых активов, и механизмы защиты [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://uecs.ru/uecs40-402012/item/1212-2012-04-02-05-58-39.
7. Кожина Л.М. Зниження ризику виконання факторингових операцій : автореф. дис. … на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : 08.00.10. / Л.М. Кожина. – М., 2008. – 27 с.
8. Короп О. Факторинговий облік / О. Короп // Бізнес бухгалтерія. – 2004. – № 10(581). – С. 48-54.
9. Левченко Н.М. Факторинг як інструмент ефективного управління дебіторською заборгованістю підприємств / Н.М. Левченко // Економічний простір. – 2009. – № 23/2. – С. 242-251.
10. Макарович В.К. Економічна сутність та ідентифікація факторингових операцій в системі бухгалтерського обліку / В.К. Макарович // Вісник Одеського національного університету. Серія : Економіка. – Том 18. Вип. 2/1. 2013. – Одеса, Видавничий дім «Гельветика». – 2013. – С. 12-16.
11. Ступницький О.І. Сучасний факторинг: ефективність торговельних операцій та управління корпоративними фінансами : [навч. посібник] / О.І. Ступницький, В.М. Коверда. – К. : Видавничо-поліграфічний центр «Київський університет», 2010. – 255 с.
12. Трейвиш М.И. Методы анализа эффективности и надежности факторных операций : дис. … кандидата экономических наук : 08.00.13/ Трейвиш, Михаил Ильич. – Москва, 1997. – 144 с.
13. Шанина А.Н. Управление рисками факторингового бизнеса в России : автореферат дис. … кандидата экономических наук : 08.00.10 / А.Н. Шанина. – Санкт-Петербург, 2010. – 22 с.
14. Шевченко С. Факторинг: соперник «классического» кредита / С. Шевченко // Бизнес-консультант. – 2004. – № 4(12). – С. 12-15.

УДК 336.1

Александрова Г.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Донецький національний університет економіки і торгівлі
імені Михайла Туган-Барановського

СТАН БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА ПРАКТИЦІ

THE FISCAL EQUALISATION IN UKRAINE AND PROBLEMS OF APPLICATION MEBUTATE TRANSFERS IN PRACTICE

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена виявленню впливу міжбюджетних трансфертів на наповненість доходної частини бюджетів органів місцевого самоврядування. Досліджено статистичні показники, що характеризують стан міжбюджетних відносин в частині трансфертів, задля цього розглянуто виконання доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за 2012–2014 рр. Здійснено аналіз обсягів міжбюджетних трансфертів та їх видів за останні п'ять років. Досліджено процес передачі коштів як механізм бюджетного вирівнювання. Виявлено основні проблеми, що спіткають бюджети при бюджетному вирівнюванні. Надано рекомендації щодо покращення стану бюджетів регіонів у часи економічних трансформацій в Україні.

Ключові слова: міжбюджетні відносини, бюджетні трансферти, вирівнювання, місцеві бюджети, фінансова незалежність, перерозподіл податків, бюджети місцевих громад.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выявлению влияния межбюджетных трансфертов на наполняемость доходной части бюджетов органов местного самоуправления. Исследованы статистические показатели, характеризующие состояние межбюджетных отношений в части трансфертов, для этого рассмотрено выполнение доходов местных бюджетов, которые учитываются при определении объема межбюджетных трансфертов за 2012–2014 гг. Проведен анализ объемов межбюджетных трансфертов и их видов за последние пять лет. Исследован процесс передачи средств как механизм бюджетного выравнивания. Выявлены основные проблемы, с которыми сталкиваются бюджеты при бюджетном выравнивании. Даны рекомендации по улучшению состояния бюджетов регионов в период экономических трансформаций в Украине.

Ключевые слова: межбюджетные отношения, бюджетные трансферты, выравнивание, местные бюджеты, финансовая независимость, перераспределение налогов, бюджеты местных громад.

ANNOTATION

The article is devoted to revealing the impact of intergovernmental transfers to filling the budget revenue of local governments. Studied statistical indicators that characterize the state of intergovernmental relations regarding transfers, this is considered to execution of local budgets, which are relevant to the equalization transfers for 2012-2014 years. The analysis of intergovernmental transfers and their species in the past five years. The process of transfer of funds as a mechanism of financial equalization. The basic problems that come upon budgets in fiscal equalization. The recommendations for improvement of regional budgets in times of economic transformations in Ukraine.

Keywords: intergovernmental relations, fiscal transfers, alignment, local budgets, financial independence, tax redistribution, the budgets of local communities.

Постановка проблеми. Міжбюджетні відносини є важливим чинником вирівнювання можливостей адміністративно-територіальних одиниць України, забезпечення однакових умов доступу громадян до державних послуг незалежно від їхнього місцезнаходження, оскільки рівень економічного розвитку областей, міст обласного значення та районів завжди був неоднаковим.

У часи трансформаційних процесів, що на разі відбуваються в нашій країні, однією з важливих передумов забезпечення комплексного розвитку бюджетної системи є формування дієвого фінансового механізму регулювання міжбюджетних відносин, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням сутності міжбюджетних трансфертів присвячено велику кількість періодичної літератури, наукових праць та інших видань таких вітчизняних вчених, як Буряченко М., Гапонюк Є., Глущенко Ю., Легкоступ І., Лукашова В., Огонь Ц. та ін. Але доцільним є більш детальний розгляд слабких сторін бюджетного вирівнювання та на підставі цього розробка шляхів покращення механізму міжбюджетних трансфертів.

Мета статті полягає у наданні рекомендацій щодо покращення стану регіонів країни внаслідок розробки ефективного та дієвого механізму бюджетного вирівнювання.

Задля вирішення мети слід вирішити такі завдання: розкрити вплив міжбюджетних трансфертів на наповненість доходної частини бюджетів органів місцевого самоврядування; дослідити процес передачі коштів як механізм бюджетного вирівнювання; виявити основні проблеми, що спіткають бюджети при бюджетному вирівнюванні; надати рекомендації щодо покращення стану бюджетів регіонів у часи економічних трансформацій в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У період трансформаційних соціально-економічних перетворень в Україні виникає необхідність у створенні стабільної бюджетної системи та дієвих і ефективних механізмів державного регулювання міжбюджетних відносин. Особливої ваги набуває питання забезпечення самостійності місцевих бюджетів та удосконалення економіко-правових відносин всередині бюджетної системи.

Механізм бюджетного регулювання – це сукупність методів, інструментів, фінансових тех-

нологій і правил, за допомогою яких державні й інші уповноважені інститути та органи влади впливають на процеси формування і використання бюджетних фондів для досягнення цілей, визначених соціально-економічною політикою держави.

Механізм бюджетного регулювання являє собою процес розподілу і перерозподілу коштів між бюджетами різного рівня, результат якого безпосередньо впливає на соціальну й економічну ситуацію в суспільстві. Необхідно знайти такий механізм регулювання міжбюджетних відносин, який стане основою ефективності бюджетів усіх рівнів у частині забезпечення добробуту громадян України.

Згідно з Бюджетним кодексом України, міжбюджетні трансферти – це кошти, які безоплатно і безповоротно передаються з одного бюджету до іншого [1].

Ст. 96 Бюджетного кодексу України передбачено такі види між бюджетних трансфертів:

- дотація вирівнювання;
- субвенція;
- кошти, що передаються до Державного бюджету України та місцевих бюджетів з інших місцевих бюджетів;
- інші дотації.

Ст. 2 Бюджетного кодексу України проголошує, що дотація вирівнювання – міжбюджетний трансферт на вирівнювання доходної спроможності бюджету, який його отримує.

Згідно з Бюджетним кодексом України, субвенції – міжбюджетні трансферти для використання на певну мету в порядку, визначеному тим органом, який прийняв рішення про надання субвенції [1].

Вона виділяється з бюджету вищого рівня для бюджету нижчого рівня і має виключно цільове призначення для здійснення фінансування певного заходу та підлягає поверненню у випадку порушення її цільового використання. Субвенція здебільшого зумовлюється необхідністю балансування бюджету.

У Державному бюджеті України затверджується обсяг дотації вирівнювання та субвенції для обласного бюджету, міст обласного значення та районних бюджетів, а також коштів, що передаються до Державного бюджету України з місцевих бюджетів, якщо є підстава для надання та отримання відповідних міжбюджетних трансфертів.

Дотація вирівнювання бюджетам міст обласного значення і районним бюджетам визначається як перевищення обсягу видатків, перелік яких визначено ст. 89 Бюджетного кодексу і які розраховуються із застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, над прогнозними показниками доходів цих бюджетів.

Розподіл обсягу між бюджетних трансфертів, згідно з Бюджетним кодексом та Законом України «Про Державний бюджет України на відповідний рік», між бюджетами міст обласного значення і районними бюджетами визначається на основі формули, яка затверджується Кабінетом Міністрів України і повинна враховувати такі параметри:

- фінансові нормативи бюджетної забезпеченості та коригуючи коефіцієнти до них;
- кількість мешканців та кількість споживачів соціальних послуг;
- індекс відносної податкоспроможності відповідного міста або району;
- прогнозний показник кошика доходів бюджетів місцевого самоврядування для бюджетів міст обласного значення і прогноз доходів, визначених ч. 2 ст. 66 Бюджетного кодексу, – для районних бюджетів;
- коефіцієнт вирівнювання [4].

Дотація вирівнювання по обласному бюджету визначається як перевищення обсягу видатків, перелік яких визначено ст. 90 Бюджетного кодексу і який обраховано з застосуванням фінансових нормативів бюджетної забезпеченості та коригуючих коефіцієнтів, над прогнозними показниками доходів обласного бюджету, що зараховуються відповідно до ч. 1 ст. 66 Бюджетного кодексу.

Обсяг доходів обласного бюджету обчислюється на основі прогнозних показників доходів, що зараховуються до бюджету відповідно до частини першої ст. 66 Бюджетного кодексу, із застосуванням індексу відносної податкоспроможності з дотриманням умов його обчислення, визначених ч.ч. 5, 7 та 8 ст. 98 Бюджетного кодексу [1].

Оскільки обсяг міжбюджетних трансфертів визначають за допомогою єдиного формульного розрахунку, то сума таких надходжень визначається об'єктивно і не може бути предметом переговорів [2].

Дотація вирівнювання та субвенції з Державного бюджету України місцевим бюджетам перераховуються з рахунків Державного бюджету України органами Державного казначейства України бюджету Автономної Республіки Крим (до 2014 р.), обласним бюджетам, бюджетам міст Київ і Севастополь (до 2014 р.), міст республіканського Автономної Республіки Крим та міст обласного значення і районним бюджетам. Перерахування коштів, що передаються до Державного бюджету України з бюджету Автономної Республіки Крим, бюджетів міст Київ і Севастополь, бюджетів міст республіканського значення Автономної Республіки Крим (до 2014 р.).

Безпосереднє надання дотацій вирівнювання та субвенцій з бюджету вищого рівня до нижчого здійснюють органи Державного казначейства України.

Порядок перерахування дотації вирівнювання та субвенцій з Державного бюджету України місцевим бюджетам, коштів, що передаються до Державного бюджету України з місцевих бюджетів, а також порядок перерахування міжбюджетних трансфертів між місцевими бюджетами визначаються Кабінетом Міністрів України

і мають забезпечувати своєчасність, рівномірність, гарантованість та повноту перерахування трансфертів [3].

Міські (міст обласного значення) та районні ради можуть передбачати у відповідних бюджетах дотації вирівнювання бюджетам районів, бюджетам сіл, селищ, міст районного значення, а також кошти, що передаються до цих бюджетів.

Відповідні ради можуть передбачати у бюджетах такі види міжбюджетних трансфертів: субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад сіл, селищ, міст та їх об'єднань; субвенції на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування; субвенції на виконання інвестиційних проектів; інші субвенції.

Субвенції на виконання власних повноважень територіальних громад можуть передбачатися у складі їх бюджетів у разі, якщо інший орган державної влади чи місцевого самоврядування може виконати цю функцію ефективніше. Умови та порядок надання цієї субвенції визначаються відповідною угодою сторін [4].

Субвенція на утримання об'єктів спільного користування чи ліквідацію негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування надається з одного місцевого бюджету іншому для компенсації цих видатків. Умови утримання об'єктів спільного користування чи ліквідації негативних наслідків діяльності об'єктів спільного користування та надання субвенції визначаються на договірних засадах між надавачем субвенції та її отримувачем.

Субвенції на виконання інвестиційних проектів надаються з Державного бюджету України бюджету Автономної Республіки Крим, обласним бюджетам, бюджетам міст Київ та Севастополь з їх подальшим перерозподілом для бюджетів місцевого самоврядування. Такі субвенції надаються на засадах конкурентності між бюджетами місцевого самоврядування та передбачають фінансову участь бюджету отримувача субвенції у здійсненні програми чи проекту [5].

Основні засади надання субвенцій визначаються окремими законами, порядок та умови їх надання визначаються Кабінетом Міністрів України, а обсяг субвенцій на наступний бюджетний період – Законом «Про державний бюджет України». З метою всеохоплюючого аналізу міжбюджетних відносин в частині трансфертів доцільним є розгляд виконання доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за 2012–2014 рр., який можна побачити у таблиці 1. Дані було отримано з офіційного сайту Міністерства фінансів України [7].

З таблиці 1 можна побачити, що відсоток виконання планових показників у 2014 р. значно більший, аніж у 2013 р., а саме 98,6% у звітному році в порівнянні з 93,4% у попередньому. Усе ж таки виконання плану не є стовідсотковим, на що вплинула череда негативних процесів, що на даний момент відбуваються в нашій країні. Виконання показнику за Донецькою та Луганською областями складає 83,8% та 74,6% відповідно у 2014 р. У 2013 р. виконання доходної частини місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів, за Донецькою та Луганською областями складало 95,4% та 89,2% відповідно. За іншими областями (окрім АР Крим та м. Севастополь) простежуються позитивні зрушення у відсотковому виконанні запланованих показників. У 2013 р. в порівнянні з 2012 р. темп росту доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягів міжбюджетних трансфертів, складав 104,9%, в той час як цей показник по 2014 р. порівняно з 2013 р. дорівнює 101,3%. Вважаємо, що це досить припустимо в зв'язку з несприятливими часами для економіки нашої країни, бо навіть за роботою в неповному обсязі деяких областей в частині складання бюджету, все ж таки простежується приріст доходної частини бюджету. Аналіз обсягів міжбюджетних трансфертів та їх видів за останні п'ять років наведено у таблиці 2.

Дослідження зміни обсягів міжбюджетних трансфертів протягом 2009–2014 рр. дозволяє казати наступне. Субвенція на оплату енергоносіїв протягом 2009–2012 рр. мала тенденцію до збільшення, лише в 2013 р. кількість даних субвенцій була скорочена з 7 150 540,1 тис. грн. у 2012 р. до 6 468 075,8 тис. грн. у 2013 р., що складає зменшення на 682 464,3 тис. грн. Обсяг субвенцій на оплату твердого та рідкого палива зменшувався лише у 2011 р. в порівнянні з 2010 р., а саме на 77 844,2 тис. грн. За іншими роками простежується збільшення за цим показником, а саме у 2013 р. відбулося підвищення даних субвенцій на 29 038,5 тис. грн. в порівнянні з 2012 р.

Скорочення субвенцій на надання пільг з послуг зв'язку та компенсацію за пільговий проїзд відбулося лише у 2010 р. у порівнянні з 2009 р., а саме на 80 740,1 тис. грн. За іншими роками показник мав тенденцію до збільшення, а у 2013 р. перевищував показник 2012 р. на 9 410,0 тис. грн. Субвенції на допомогу сім'ям з дітьми за весь досліджуваний період лише збільшувалися. За 2012–2013 рр. простежується підвищення кількості даних субвенцій на 6 370 655,7 тис. грн. У 2012 р. було введено субвенцію на утримання дітей-сиріт, зміни якої у 2013 р. в порівнянні з попереднім періодом дорівнюють 105 014,9 тис. грн. Загалом за весь досліджуваний період з 2009 по 2013 р. субвенції соціального значення тільки зростали, зміни за останні досліджувані роки склали 5 831 654,8 тис. грн. Дотації вирівнювання дещо зменшувались у 2011 р. порівняно з попереднім 2010 р., а саме на 10 510,7 тис. грн. За іншими досліджуваними роками кількість дотацій вирівнювання збільшувалася. Перевищення даного показника у 2013 р. над 2012 р. складає

Таблиця 1

Виконання доходів місцевих бюджетів, що враховуються при визначенні обсягу міжбюджетних трансфертів за 2012–2014 рр. [7]

(тис. грн.)

№	Адміністративно-територіальна одиниця (АТО)	2012 р. факт	2013 р.		% виконання планових показників	Темп росту до відповідного періоду минулого року (%)	2014 р.		% виконання планових показників	Темп росту до відповідного періоду минулого року (%)
			План	Факт			План	Факт		
1	АР Крим	3536528,36	3664688,5	3741647,0	102,1	105,8				
2	Вінницька	1667351,36	1879527,5	1772394,5	94,3	106,3	1807497,2	1906909,6	105,5	107,6
3	Волинська	863715,643	995566,0	899991,7	90,4	104,2	914443,1	988513,0	108,1	109,9
4	Дніпропетровська	6322025,78	7457294,1	6644449,1	89,1	105,1	7367321,7	7278913,9	98,8	109,6
5	Донецька	8244125,7	9315689,2	8887167,5	95,4	107,8	8488352,8	7113239,7	83,8	80,0
6	Житомирська	1304675,83	1461181,5	1376433,0	94,2	105,5	1417151,1	1541860,5	108,8	112,0
7	Закарпатська	910437,346	1026187,3	960511,4	93,6	105,5	964388,6	1031895,8	107,0	107,5
8	Запорізька	2842940,48	3314639,1	2956658,1	89,2	104,0	3061862,7	3113914,4	101,7	105,3
9	Івано-Франківська	1176518,28	1272047,5	1190636,5	93,6	101,2	1201196,7	1240836,2	103,3	104,2
10	Київська	2863282,39	3110726,5	3023626,2	97,2	105,6	2996254,3	3199999,6	106,8	105,8
11	Кіровоградська	1153255,28	1253033,9	1245515,7	99,4	108,0	1294411,4	1382431,4	106,8	111,0
12	Луганська	3078101,07	3554309,5	3170444,1	89,2	103,0	3268882,8	2438586,6	74,6	76,9
13	Львівська	2917221,95	3283833,0	3057248,6	93,1	104,8	3136339,8	3252384,4	103,7	106,4
14	Миколаївська	1441536,36	1639153,9	1542443,9	94,1	107,0	1584282,7	1657159,8	104,6	107,5
15	Одеська	3058399,15	3449665,5	3235786,3	93,8	105,8	3288836,6	3400657,1	103,4	105,1
16	Полтавська	2572218,06	2691662,3	2492479,3	92,6	96,9	2636454,6	2588998,5	98,2	103,9
17	Рівненська	1117844,89	1193573,5	1180444,2	98,9	105,6	1202311,1	1231166,6	102,4	104,3
18	Сумська	1421398,27	1470877,3	1394391,7	94,8	98,1	1437381,0	1463253,9	101,8	105,0
19	Тернопільська	824486,807	890922,7	862413,2	96,8	104,6	881062,1	901326,6	102,3	104,5
20	Харківська	4045939,22	4406555,5	4054031,1	92,0	100,2	4226370,5	4226370,5	100,0	104,3
21	Херсонська	976311,623	1086995,0	1016340,4	93,5	104,1	1042251,3	1075603,4	103,2	105,9
22	Хмельницька	1291682,99	1487729,6	1382100,8	92,9	107,0	1428846,2	1475998,2	103,3	106,8
23	Черкаська	1449977,59	1615689,3	1526826,4	94,5	105,3	1572420,3	1618020,5	102,9	106,0
24	Чернівецька	636006,647	705315,0	660174,9	93,6	103,8	659087,4	696655,4	105,7	105,5
25	Чернігівська	1166133,14	1211535,8	1182459,0	97,6	101,4	1215596,2	1298256,8	106,8	109,8
26	м. Київ	7102879,83	8444970,9	7642698,7	90,5	107,6	8018193,3	8042247,9	100,3	105,5
27	м. Севастополь	720986,191	786596,6	777944,1	98,9	107,9				
	Україна	**64689473,2**	**72654451,2**	**67859257,4**	**93,4**	**104,9**	**65076268,1**	**64165200.3**	**98,6**	**101,3**

Таблиця 2

Обсяги міжбюджетних трансфертів за 2009–2014 рр., тис. грн. [8]

Вид трансферту	2009 р.	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.	Абсолютне відхилення				
							2010 р./ 2009 р.	2011 р./ 2010 р.	2012 р./ 2011 р.	2013 р./ 2012 р.	2014 р./ 2013 р.
Субвенція на оплату енергоносіїв	1471591,2	1878766,4	6603976,0	7150540,1	6458075,8	6179427,9	27,7	251,5	8,3	-9,7	-4,3
Субвенція на оплату твердого та рідкого палива	410959,1	617253,5	539409,3	738231,4	767269,9	722936,2	50,2	-12,6	36,9	3,9	-5,8
Субвенція на надання пільг з послуг зв'язку та компенсацію за пільговий проїзд	1620380,1	1539640,0	1781640,0	2106840,0	2116250,0	1777350,3	-5,0	15,7	18,3	0,5	-16,0
Субвенція на допомогу сім'ям з дітьми	16621136,9	22939263,7	27623986,0	33354461,3	39725117,0	41064579,7	38,0	20,4	20,7	19,1	3,4
Субвенція на утримання дітей-сиріт	-	-	-	381805,9	486820,8	512872,4	-	-	-	27,5	5,4
Всього по субвенціях соціального значення	**20124067,3**	**26974923,6**	**36549011,3**	**43731878,7**	**49563533,5**	**50257166,4**	**34,0**	**35,5**	**19,7**	**13,3**	**1,4**
Дотація вирівнювання	33356349,1	43640459,0	43629948,3	51649947,3	55695424,6	60669086,6	30,8	-0,02	18,4	7,9	8,9
Додаткові дотації	2702143,0	553780,0	4245619,0	8976332,3	5250247,6	3953600,3	-79,5	666,7	111,4	-41,5	-24,7
Всього по трансфертам загального фонду	**57280464,9**	**73405233,7**	**90424834,0**	**117653113,8**	**115016501,3**	**117558970,7**	**28,2**	**23,2**	**30,1**	**-2,2**	**2,2**
Всього по трансфертам спеціального фонду	**6273107,1**	**5630142,8**	**96380093,6**	**10772226,1**	**6544353,0**	**14977469,6**	**-10,2**	**1611,9**	**-88,8**	**-39,3**	**128,9**
Кошти, що надходять з місцевих бюджетів до Державного бюджету	**8741215,5**	**7089889,0**	**2507122,1**	**1137227,2**	**1589152,0**	**1952609,1**	**-18,9**	**-64,6**	**-54,6**	**39,7**	**22,9**

4 045 477,3 тис. грн. Скорочення обсягів додаткових дотацій припадає на період 2010 р. в порівнянні з 2009 р. та на період 2013 р. в порівнянні з 2012 р. і складає, відповідно, 2 148 363,0 тис. грн. та 3 726 084,7 тис. грн. Обсяги трансфертів загального фонду за період 2009–2012 рр. збільшувалися, лише у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. відбулося їх скорочення на 2 636 613,0 тис. грн.

Трансферти спеціального фонду зменшувалися у 2010, 2012, 2013 рр. в порівнянні з передуючими роками у кількості 642 964,3 тис. грн., 85 607 867,5 тис. грн., 4 227 873,0 тис. грн. відповідно.

Як наслідок, у 2009–2012 рр. простежувалося зменшення кількості коштів, що надходять з місцевих бюджетів до Державного бюджету, у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. мало місце зростання даного показника на 451 924,8 тис. грн. а у 2014 р. в порівнянні з 2013 р. – на 363 457,1 тис. грн.

Як можна побачити з рис. 1, у 2011 р. відбулося швидке підвищення трансфертів спеціального фонду в порівнянні з іншими досліджуваними роками. Найбільша ж частка за 2009–2014 рр. припадає на трансферти загального фонду.

Графічно дані зрушення можна побачити на рис. 1.

На рис. 2 наведено частку міжбюджетних трансфертів з загальної суми видатків місцевих бюджетів за 2009–2013 рр.

Простежується, що за період з 2009 по 2011 р. міжбюджетні трансферти мали незначну кількість серед інших позицій доходної частини бюджету, тоді як у 2012–2013 рр. їх частка значно збільшилася.

Проаналізувавши дані з офіційних джерел, було виявлено ряд факторів, що мають негативний вплив на бюджет нашої країни, а саме: низький рівень обґрунтованості й прогнозованості дохідної частини місцевих бюджетів; неврегульованість відносин на рівні «район – місто районного значення – селище – село»; нерівномірне співвідношення «дотація – субвенція» у структурі трансфертів; невнесення до місцевих бюджетів коштів, необхідних на утримання об'єктів соціальної інфраструктури, що переходять у комунальну власність; значна кількість параметрів та багаторівневість параметрів у формулі, складності у їх тлумаченні; невирішеність питань подолання заборгованості між бюджетами різних рівнів за взаємними розрахунками.

Головна проблема подальшого становлення міжбюджетних відносин в Україні полягає в їх нерозвиненості і невідповідності швидким змінам, що відбуваються в системі перетворення функцій управління та їх слабкій корегованості із економічними реаліями. А як інструмент трансформації економічної структури, міжбюджетні відносини мають відповідати меті економічних трансформацій – всебічному сприянню людського розвитку, що означає орієнтацію їх більшою мірою на задоволення соціальних потреб громадян [5].

Висновки. Розглянуті у статті проблеми слід вирішувати таким чином.

Для зниження рівня фінансової залежності місцевих бюджетів основний акцент необхідно зробити в проведенні бюджетно-податкової політики не тільки пошуком оптимальної формули перерозподілу податків між бюджетами різних рівнів, але й розширення податкового потенціалу регіону на основі стимулювання розвитку реального сектора економіки як базового податкоутворюючого джерела. Для вирішення даної проблеми доцільно також проводити розмежування видаткових повноважень і дохідних джерел, збільшення місцевих податків для наповнення місцевих бюджетів.

Збільшення частки трансфертів у доходах місцевих бюджетів, а в структурі трансфертів –

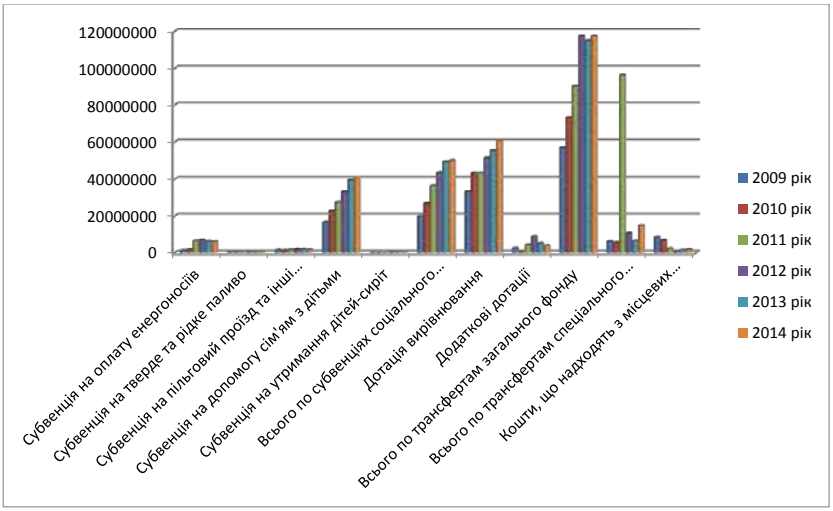
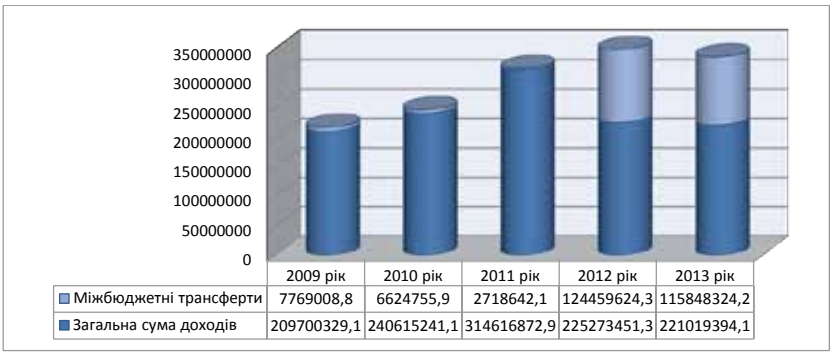


Рис. 1. Динаміка міжбюджетних трансфертів за 2009–2014 рр.



	2009 рік	2010 рік	2011 рік	2012 рік	2013 рік
Міжбюджетні трансферти	7769008,8	6624755,9	2718642,1	124459624,3	115848324,2
Загальна сума доходів	209700329,1	240615241,1	314616872,9	225273451,3	221019394,1

Рис. 2. Частка міжбюджетних трансфертів в загальній кількості надходжень до бюджету за 2009–2013 рр.

зростання частки дотацій вирівнювання свідчать на користь того, що у фінансовій політиці держави акценти робляться на надання можливості місцевим органам влади і самоврядування проводити власну стратегію витрачання коштів. Натомість є ризик витрачання коштів на вирішення некритичних суспільних проблем і незадоволення у повній мірі соціальних потреб громадян.

З метою раціоналізації видатків та підвищення контролю за використанням переданих з Державного бюджету коштів у вигляді міжбюджетних трансфертів у структурі трансфертів має зрости питома вага субвенцій як цільових коштів, використання яких пов'язане з необхідністю фінансування конкретних об'єктів, пріоритетних у поточному бюджетному році, причому питома вага субвенцій на соціально-економічний розвиток має зростати.

Щодо формули, то вона не враховує складену у попередній період мережу бюджетних установ, вкрай необхідну для життєдіяльності громади, щодо збереження якої докладають зусиль органи місцевої влади. При визначенні рівня потреб у додаткових коштах формула також не враховує фінансову достатність чи нестачу фінансових коштів окремих територіальних одиниць [6].

Також пропонується використовувати у розрахунках формули абсолютні видаткові потреби, що ґрунтуються на видатках на первинну медико-санітарну допомогу, і показники чисельності населення. З метою усунення недоліків щодо неадекватного відображення потреб у додаткових ресурсах (міжбюджетних трансфертах) доцільніше було б обраховувати відносні видаткові потреби, які б враховували територіальні особливості.

В Україні з метою вдосконалення міжбюджетних відносин необхідно запровадити однозначні критерії ефективності використання трансфертів стосовно різних галузей і сфер.

Подальші дослідження методологічних засад міжбюджетних відносин доцільно проводити на основі обґрунтування необхідності горизонтального вирівнювання між бюджетами місцевого самоврядування, розроблення моделей таких відносин та визначення ролі такого вирівнювання у формуванні дієздатних громад у контексті узгодження інтересів громад з регіональними та державними інтересами. Одним із факторів забезпечення ефективного використання міжбюджетних трансфертів має стати планування бюджету на коротко-, середньо- і довгострокову перспективи на трьох рівнях – загальнодержавному, галузевому та регіональному.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України: (відп. офіц. текстові): чинне законодавство зі змінами та доп. станом на 11 вересня 2012 р. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 104 с.
2. Буряченко М.А., Гапонюк Є. А. Місцеві фінанси : [навч.-метод. посіб. для самост. вивч. дисц.] / М.А. Буряченко, Є.А. Гапонюк. – К. : Кондор, 2010. – 256 с.
3. Глущенко Ю. Розвиток міжбюджетних відносин як основи ресурсного забезпечення розвитку територій / Ю. Глущенко // Вісник Національної академії державного управління при президентові України. – 2009–2012. – № 4. – С. 178–184.
4. Легкоступ І.І. Місцеві бюджети у системі бюджетного регулювання: теоретичні аспекти / І.І. Легкоступ // Формування ринкових відносин в Україні : зб. наук. праць. – 2002-2012. – № 7/8(134/135). – С. 131–137.
5. Лукашова В. Адміністративно-правові принципи в системі місцевого самоврядування у контексті реформування регіонального управління в Україні / В. Лукашова // Право України. – 2008. – № 1. – С. 12–13.
6. Огонь Ц.Г. Доходи місцевих бюджетів та напрями їх реструктуризації / Ц.Г. Огонь // Фінанси України. – 2006. – № 5. – С. 3–11.
7. Державна казначейська служба України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.treasury.gov.ua.
8. Офіційний сайт бази Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.

УДК 336.773

Алексєєв В.І.
кандидат технічних наук,
доцент кафедри прикладної математики
Національного університету «Львівська політехніка»

ПРО МЕХАНІЗМ НАДАННЯ КРЕДИТНОЮ СПІЛКОЮ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ОНЛАЙН

ABOUT THE TECHNIQUE FOR CREDIT UNION TO PROVIDE FINANCIAL SERVICES ONLINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено передумови та обставини для надання кредитною спілкою фінансових послуг у онлайн-режимі. Запропоновано та детально описано алгоритм, за яким фінансова послуга може бути надана через мережу Інтернет. Здійснено аналіз позитивних та негативних аспектів впровадження кредитною спілкою механізму надання фінансових послуг онлайн.

Ключові слова: кредитна спілка, фінансова послуга, онлайн-послуга, Інтернет, механізм.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы предпосылки и обстоятельства для предоставления кредитным союзом финансовых услуг в онлайн-режиме. Предложен и подробно описан алгоритм, по которому финансовая услуга может быть предоставлена по сети Интернет. Проведен анализ позитивных и негативных аспектов внедрения кредитным союзом механизма предоставления финансовых услуг онлайн.

Ключевые слова: кредитный союз, финансовая услуга, онлайн-услуга, Интернет, механизм.

ANNOTATION

The article presents some preconditions and circumstances for credit unionto provide financial services online. There is an algorithm offered with its detailed description of providing financial service via Internet. An analysis was made to consider positive and negative aspects of implementation of technique to provide financial services online.

Keywords: credit union, financial service, online-service, Internet, technique.

Постановка проблеми. Кредитні спілки в Україні підійшли до межі неминучих змін, наслідком яких може бути лише варіанти: забезпечити своє подальше функціонування використанням інноваційних рішень у наданні фінансових послуг або припинити свою діяльність назавжди. Підставами саме для визначення таких радикально протилежних альтернатив є останні тенденції та очікувані зміни на ринку фінансових послуг України, а також вектор розвитку конкурентного середовища. Отже, одним із актуальних напрямків для розвитку кредитних спілок на сьогодні є можливість надання фінансових послуг своїм членам у онлайн-режимі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У концепції «Шлях до процвітання» [1], представленою Міністерством економічного розвитку і торгівлі України у липні 2015 р. [2], одним із важливих напрямків реформування визначено технології, інновації та цифрові комп'ютерні технології. Окремим елементом, який Мінекономрозвитку пов'язує із зменшенням витрат на інфраструктуру, є фінансові послуги онлайн. Загалом ідея розвитку фінансового сектору економіки у напрямку електронних цифрових систем відома вже давно і, у той чи інший спосіб, досліджується науковцями [3–8]. Розглядалися, зокрема, можливості розвитку фінансових послуг на основі систем електронного бізнесу [3], роль на ринку фінансових послуг Інтернет-банкінгу та Інтернет-трейдингу [4], фінансові операції онлайн (онлайн-банкінг), мобільний банкінг та онлайн-платежі [5], перспективи та можливості інтеграції ринків інфокомунікацій та фінансових послуг [6], різні прояви та перспективність віртуалізації фінансових ринків [7], а також питання переходу до онлайн-торгівлі та вплив систем електронної комерції на сучасні економічні відносини [8]. Окремо варто виділити появу нових способів надання фінансових послуг та фактичний вихід нових типів організацій, що ці послуги пропонують, а також характер і міру впливу подібної трансформації на ринку фінансових послуг на існуючі фінансові інститути в Україні [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Практично у жодній із робіт, присвячених проблемам надання фінансових послуг у онлайн-режимі, не згадуються кредитні спілки. У більшості дослідники акцентують увагу на банківському секторі і онлайн-послугах банків, онлайн-послугах у страхуванні, послугах мобільних сервісів та операторів мобільного зв'язку, можливостях Інтернет-сервісів сплати платежів онлайн. Проте кредитні спілки залишаються поза увагою.

Мета статті полягає у визначенні механізму, за яким кредитна спілка може надавати фінансові послуги онлайн, а також описі алгоритму надання окремої фінансової послуги через мережу Інтернет.

Виклад основного матеріалу дослідження. Найперше, що варто зробити системі кредитних спілок – це налагодити механізми забезпечення інформаційних потоків у мережі Інтернет. Найпростіший шлях – почати реально використовувати як інформаційний ресурс свої веб-сайти, відкрито подаючи там оперативну та цікаву інформацію не лише для ринку, а й для простих споживачів фінансових послуг. Тут, на жаль,

ситуація доволі плачевна: значна частина кредитних спілок не має чи не належно користується власними веб-сторінками та веб-сайтами, а веб-сайти асоціацій кредитних спілок або мають обмежений доступ до власних інформаційних продуктів, або мають непрезентабельний (у сучасному розумінні) формат подачі цієї інформації. Наприклад, і НАКСУ, і ВАКСУ приділяють увагу інформаційній підтримці кредитних спілок, що є їх членами – вони регулярно готують збірки новин і публікацій, важливих для ринку фінансових послуг та кредитних спілок, проте ці матеріали залишаються недоступними пересічному користувачу мережі Інтернет (обидві асоціації роблять інформаційні розсилки електронною поштою, проте вільно отримати той самий матеріал на сайтах самих асоціацій виявляється обмежено можливим або й неможливим), наслідком чого є його непоінформованість такого пересічного Інтернет-серфера про існування ринку кредитних спілок як такого. Натомість більшість інформації про кредитні спілки надходить з публікацій у мас-медіа і, як не дивно, увагу журналістів привертає лише негатив.

Водночас паралельно із нарощуванням інформаційної присутності у мережі Інтернет, кредитним спілкам варто розвиватися у напрямку надання фінансових послуг онлайн. Фінансові послуги, що надають кредитні спілки, мають зазвичай обмежений характер, оскільки надаватися можуть лише членам кредитної спілки. Проте якщо навіть не розглядати можливість внесення якихось змін у законодавчу базу, кредитні спілки усе ж можуть надавати фінансові послуги у онлайн-режимі. Переважно кредитні спілки займаються кредитуванням та залученням коштів у вигляді депозитів або у вигляді додаткових пайових внесків. Інші фінансові послуги, як, наприклад, надання гарантій, не мають необхідного попиту, або через відсутність належної урегульованості, як, наприклад, переказ коштів, не використовуються кредитним спілками. Тому у контексті послуг надання кредиту чи залучення депозиту розглянемо дві ключові фінансові операції для кредитних спілок – отримання коштів від члена КС та переказ коштів на користь члена КС.

Щоб отримати кошти від свого члена, очевидно, кредитній спілці особливого нічого не потрібно – достатньо, щоб кошти були переказані на рахунок КС від імені цього члена КС. Для цього потрібні такі аспекти:

- сума платежу;
- ідентифікатор члена КС (його номер у реєстрі членів КС);
- опис призначення платежу у вигляді текстового коментаря.

Реалізувати таку послугу для сплати по кредиту, внесення додаткового пайового внеску чи поповнення існуючого депозиту досить просто. Трошки складніше може бути оформлення депозитного внеску, оскільки це потребуватиме додатково оформлення депозитного договору. Проте кредитні спілки щодо депозитних внесків можуть реалізувати такий механізм: розробити спеціалізований депозитний продукт для онлайн-взаємодії із вкладниками, що передбачатиме право поповнення – наприклад, визначити уніфіковану «плаваючу» процентну ставку за депозитом з правом поповнення і автоматично відкривати такий депозит кожному члену спілки у мінімальній сумі 0,01 грн. (це можна робити при вступі до спілки, а також за заявою для існуючих членів).

Технічно реалізувати внесення коштів на рахунок кредитної спілки можна у вигляді функції онлайн-платежу з банківського карткового рахунку члена КС. Тут, звичайно, можуть стати у пригоді як послуги банків, так і спеціалізовані онлайн-сервіси для проведення платежів. Втім, на заваді ефективному користуванню сторонніми сервісами можуть стати непривабливі комісійні платежі. Тому краще було б, щоб кредитна спілка могла самостійно реалізувати таку послугу без прямої участі у цьому додаткового посередника.

Що стосуватиметься онлайн-кредиту, то тут усе буде складніше, оскільки кредитній спілці не лише потрібно буде переказати кошти на користь свого члена (на його рахунок, чи при оплаті за придбання товарів/послуг на рахунок продавця), але й мати необхідне обґрунтування на випадок стягнення боргу з позичальника у судовому порядку. Позитивним тут може бути досвід банківської системи у частині надання овердрафтів за кредитними картками, на якій зможуть спертися кредитні спілки. Мабуть, за таких умов для кредитних спілок буде перевагою перехід функцій регулятора до Національного банку України. Банки зазвичай оформляють усі необхідні договірні умови щодо користування банківським кредитом одразу ж при оформленні кредитної картки. Таким чином, усі клієнти банків охоплені можливістю, принаймні потенційно, використання послуг кредитування. Кредитній спілці, відповідно, потрібно передбачити аналогічний варіант, наприклад, коли при вступі у спілку член кредитної спілки принаймні формально погодиться користуватися усіма видами фінансових послуг, що їх надає кредитна спілка, та отримає персональний доступ до управління послугами і рахунками у спілці за аналогією з онлайн-банкінгом у банківській системі. Звичайно, можливий і варіант автоматичного відкриття кредитної лінії для кожного члена кредитної спілки. Проте це може не сподобатися вкладникам, тому умови такої кредитної лінії мають бути вкрай нейтральними (наприклад, у разі користування кредитними ресурсами, гарантоване нарахування лише на залишок боргу та відсутність будь-яких комісійних чи штрафних платежів). Бажаним для члена кредитної спілки, звичайно, було б визначення можливості дистанційно переводити послуги кредитної лінії чи депозитної лінії у активний

чи неактивний стан, якщо, наприклад, залишок коштів на відповідних рахунках складає 0,00 (нуль) грн.

Іншим способом вирішення проблеми із кредитуванням могло б стати спільне рішення кредитної спілки і банку шляхом випуску банку спеціалізованої кредитної картки під гарантії кредитної спілки. Діяти цей механізм міг би, наприклад, таким чином, що банк надає безоплатний кредитний ліміт за платіжною карткою для члена кредитної спілки. Водночас кредитна спілка може гарантувати погашення заборгованості за кредитним лімітом свого члена на першу вимогу банку. Ймовірно, що тут у відносинах банку і кредитної спілки повинні існувати чітко обумовлені договірні відносини та розміщення кредитною спілкою деякого постійного залишку коштів на рахунку у банку. Можливо, достатньо буде домовленості про те, що кредитна спілка розміщує визначену суму коштів у банк на умовах депозитної лінії, а покриття боргу члена КС по своєму кредитному ліміту із коштів такої кредитної лінії може бути автоматичним – таким чином вдасться уникати проблеми платності послуги (за винятком, можливо, порівняно невеликої фіксованої комісії банку за проведену операцію). В свою чергу, кредитна спілка повинна забезпечити себе укладанням договору гарантії за зобов'язаннями свого члена. Можливо, такий договір може бути тристороннім (банк, кредитна спілка, член кредитної спілки) у рамках спільного кредитного продукту банку і кредитної спілки.

Отже, досить простим і зрозумілим є механізм для послуги із залученням коштів на депозит чи у вигляді додаткового пайового внеску, а також є принаймні два алгоритми надання кредиту у онлайн-режимі – кредитна лінія та гарантія за зобов'язаннями.

Важливим питанням щодо можливості замовити розробку необхідних програмних продуктів, яка, очевидно, буде досить дорогою, є пошук джерел фінансування такого проекту. Зрозуміло, що окрема кредитна спілка, по-перше, не зможе власними коштами оплатити розробку ІТ продукту належної якості, а, по-друге, його впровадження може не мати позитивного інформаційного впливу та необхідного розголосу. Тут є два можливих шляхи: 1) долучитися до існуючих онлайн-сервісів, що надають або є віртуальними посередниками у наданні фінансових послуг; 2) консолідувати зусилля в рамках потужних загальнодержавних асоціацій кредитних спілок (як НАКСУ чи ВАКСУ). Перший варіант матиме один принциповий недолік – система кредитних спілок не контролюватиме розроблений (чи запропонований) ІТ продукт і залишатиметься залежною від комерційних інтересів чи впливу власників такого продукту. Другий варіант є більш привабливим, оскільки кредитні спілки – члени асоціацій отримають саме такий продукт, який потрібен ринку кредитних спілок, та матимуть змогу самостійно встановлювати «правила гри» із використанням цього ІТ продукту. Також можна вважати перевагою наявність принаймні двох великих асоціацій кредитних спілок, кожна із яких може замовити розробку власного ІТ продукту, і ці продукти зможуть вдосконалюватися на умовах конкурентної боротьби. Зрештою, за необхідності, на основі створених асоціаціями ІТ продуктів, після деякого періоду експлуатації і виявлення їх переваг і недоліків, можна буде говорити про створення спільної та єдиної для усієї системи кредитної кооперації глобальної ІТ платформи із надання фінансових послуг онлайн. Перевага саме такого підходу дозволить залучити, у якості зацікавленої сторони, до фінансування якщо не розробки, то, принаймні, супроводу глобальної ІТ-платформи, наприклад, бюро кредитних історій чи власне банк-партнера кредитної спілки. У підсумку можна говорити про потенціал створення потужної і розвиненої системи надання фінансових послуг у онлайн-режимі та реалізації мережевої моделі забезпечення стійкості ринку фінансових послуг [10].

Висновки. Кредитні спілки України мають змогу забезпечити власне виживання шляхом впровадження новітніх інформаційних технологій та інноваційних ІТ продуктів. Можливості для дистанційного надання фінансових послуг із кредитування та залучення коштів можуть забезпечити такі інструменти, як депозитна лінія та кредитна лінія і гарантія за зобов'язаннями члена КС. Зважаючи на відносну фінансову слабкість системи кредитних спілок в цілому, єдиним ефективним рішенням є консолідація наявних ресурсів для системної розробки та впровадження універсального ІТ продукту. Платформою для консолідації задля замовлення розробки такого продукту можуть бути загальнодержавні асоціації кредитних спілок (НАКСУ, ВАКСУ). Враховуючи можливість розробки двох альтернативних продуктів, залишається можливість для створення ефективного і конкурентного продукту кожною із двох конкуруючих асоціацій кредитних спілок. Більш того, впровадження подібних ІТ-рішень дозволить кредитним спілкам на основі асоціацій вийти на утворення загальнодержавних фінансових мереж, що забезпечать передумови для створення стійкого і стабільного ринку фінансових послуг для населення в Україні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Шлях до процвітання. Базові принципи реформування економіки / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://me.gov.ua/Documents/Download?id=c04ffed8-823f-47e7-97fb-07c7eb0cd4e9.
2. Абромавичус А. Щоб економіка зростала, Україна повинна підвищити рівень економічної свободи / А. Абромавичус / Міністерство економічного розвитку і торгівлі України: офіційний веб-сайт [Електронний ресурс]. – Режим доступу :

http://me.gov.ua/News/Detail?id=f493ddd6-5b66-4c46-90e8-6560e3935431.
3. Юрчук Г.В. Розвиток фінансових послуг на основі систем електронного бізнесу : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.04.01 / Г.В. Юрчук ; Українська академія банківської справи. – Суми, 2003. – 20 с.
4. Любіч О.О. Нові інформаційні технології на ринку фінансових послуг / О.О. Любіч, В.Л. Плескач // Наукові праці НДФІ. – 2004. – Вип. 6. – С. 107–114.
5. Наріжна Н.В. Економічна рецесія та завтрашні пріоритети в довгостроковій конкурентоспроможності фінансових інститутів / Н.В. Наріжна // Вісник Хмельницького національного університету. Серія «Економічні науки». – 2011. – № 5. – Т. 1 – С. 60–64.
6. Трофимчук М.І. Розвиток інфокомунікаційної інфраструктури фінансового ринку / М.І. Трофимчук // Економіка та управління АПК. – 2012. – Вип. 9. – С. 158–160 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecupapk_2012_9_38.pdf.
7. Пельо А.Б. Віртуалізація світового фінансового ринку як головна детермінанта розвитку сучасної міжнародної валютної системи / А.Б. Пельо // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності. – 2013. – Вип. 1(3). – С. 159–163 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Tpaeiv_2013_1(3)__36.pdf.
8. Курант Т.І. Електронна комерція як спосіб задоволення попиту на онлайн-ринку / Т.І. Курант // Схід. – 2014. – № 6(132) – С. 19–24 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://skhid.com.ua/article/view/36412/32680.
9. Демінський С. Хто розвиває ринок фінансових послуг в Україні поки реформується банківський сектор / С. Демінський // Forbes-Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forbes.net.ua/ua/opinions/1405363-hto-rozvivae-rinok-finansovih-poslug-v-ukrayini.
10. Алексєєв В.І. Модель стійкого ринку фінансових послуг України на основі системи кредитної кооперації / В.І. Алексєєв // Стратегії економічного розвитку: держава, регіон, підприємство : [колективна монографія] ; за заг. ред. К.С. Шапошникова [та ін.] : у 2-х т. Т. 1. – Херсон : Гельветика, 2015. – С.16–29.

УДК 33:336

Аванесова Н.Е.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Арєстова Ю.О.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ: ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ

COMMERCIAL BANK DEPOSIT POLICY: THEORETICAL AND METHODOLOGICAL GUIDELINES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено ключові фактори депозитної політики банку. Проаналізовано етапи формування та реалізації стратегії банку на ринку депозитних послуг. Визначено економічну сутність депозитної політики у сучасних економічних умовах як для банків, так і для основної групи споживачів цих банківських продуктів – населення. Надано аналіз депозитної політики комерційного банку, яка ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і націлена на їх вдосконалення та розвиток.

Ключові слова: банківська установа, депозитні послуги, депозитна політика, депозитна стратегія, депозитний портфель.

АННОТАЦИЯ

В статье приведены ключевые факторы депозитной политики банка. Проанализированы этапы формирования и реализации стратегии банка на рынке депозитных услуг. Определена экономическая сущность депозитной политики в современных экономических условиях как для банков, так и для основной группы потребителей этих банковских продуктов – населения. Осуществлен анализ депозитной политики коммерческого банка, основанной на исследовании достигнутого уровня развития депозитных отношений банка с клиентами и нацеленной на их совершенствование и развитие.

Ключевые слова: банковское учреждение, депозитные услуги, депозитная политика, депозитная стратегия, депозитный портфель.

ANNOTATION

These key factors of bank deposit policy. Stages of formation and implementation of the strategy of the bank in the market deposit services. The economic is essence of the deposit policy in the current economic environment both for banks and for the main group of consumers of banking products – population. Analysis of the commercial bank deposit policy based on the study reached the level of bank deposit relationships with customers and aims at their improvement and development.

Keywords: banking institution, deposit services, deposit policy, strategy deposit, and the deposit portfolio.

Постановка проблеми. Даній темі сьогодні приділяють багато уваги спеціалісти і науковці, друкуються статті та виступи в періодичних виданнях, проблемні питання обговорюються на різноманітних семінарах та конференціях, які проводяться у вищих навчальних закладах та банківських структурах.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значну увагу темі депозитів приділяли такі видатні зарубіжні вчені, як А. Маршалл, А. Сміт, П. Роуз, а також вітчизняні науковці М. Алексєєнко, О. Барановський, О. Дзюблюк, А. Мороз, О. Огієнко, М. Савлук. У своїх працях вони розглядали економічне значення депозитних операцій, їх вплив на ресурсну базу банку, технологію проведення депозитних операцій із фізичними та юридичними особами.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Депозитна політика є складним багатофакторним явищем. Сьогодні не існує єдиної думки стосовно визначення даного поняття. Так, Р.Р. Коцовська, О.П. Павлишин, Л.М. Хміль, О.І Лаврушин визначають депозитну політику як стратегію і тактику банку щодо залучення грошових коштів вкладників та інших кредиторів і визначення найефективнішої комбінації її джерел [1, с. 56].

А.С. Шульков розглядає депозитну політику в широкому та вузькому значеннях. У широкому значенні депозитна політика характеризується як стратегія і тактика банку при здійсненні його діяльності щодо залучення ресурсів із метою повернення, а також при організації та управлінні депозитним процесом [2].

Депозитна політика у вузькому значенні являє собою стратегію і тактику банку в частині організації депозитного процесу з метою забезпечення його ліквідності.

О.І. Лаврушин вважає, що депозитна політика у вузькому значенні поєднує в собі дії, які направлені на задоволення потреб банку в ліквідності шляхом активного пошуку та залучення коштів, зокрема і запозичених [3, с. 219].

На думку Г.С. Панової, депозитна політика банку у вузькому сенсі є складовою кредитної політики [4, с. 87].

Також існує таке визначення депозитної політики, яке запропоноване І.М. Мельниковою: комплекс заходів щодо формування асортименту високоякісних депозитних послуг, різноманітних форм і методів залучення коштів з метою забезпечення стійкості та надійності депозитної бази для забезпечення конкурентних переваг банку на фінансовому ринку [5, с. 2].

Проаналізувавши вищенаведені визначення, слід сформулювати сутність депозитної політи-

ки таким чином: це стратегія і тактика формування ресурсної бази за допомогою залучення оптимального обсягу коштів через продаж депозитних продуктів задля підтримання вимог ліквідності, дохідності й ризику та забезпечення конкурентних переваг банку.

Для подальшого розгляду депозитної політики також доцільно з'ясувати сутність поняття «депозит».

Депозит (вклад) – це грошові кошти в національній та іноземній валютах, передані їх власником або іншою особою за його дорученням у готівковій чи безготівковій формі на рахунок власника для зберігання на певних умовах [6, с. 80].

Мета статті полягає у визначенні сучасного розуміння щодо розробки депозитної політики, виявленні ключових факторів депозитної політики та гнучкості депозитного портфеля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Розробка депозитної політики полягає у визначенні пріоритетних напрямків розвитку та удосконалення банківської діяльності в процесі залучення й акумулювання ресурсів, розвитку депозитних операцій та підвищення їх ефективності. Саме тому потребують уточнення механізми диверсифікації депозитного портфеля, гнучкості формування депозитної політики банку в їх комплексі із кредитною політикою, що, своєю чергою, залежить від якості формування банком оптимальних стратегічних напрямків розвитку на ринку депозитних послуг. Актуальність цієї теми спричинена складністю та проблемністю її вирішення за сьогоднішніх не дуже сприятливих умов як в економіці, так і в банківській системі.

Депозитна політика комерційного банку ґрунтується на дослідженні досягнутого рівня розвитку депозитних відносин банку з клієнтами і націлена на їх вдосконалення та розвиток.

Комерційному банку важливо розробляти депозитну політику насамперед тому, що це дає можливість регулювати, управляти, раціонально організовувати взаємини між банком і його клієнтами щодо зворотного руху коштів. У процесі розробки депозитної політики комерційного банку слід враховувати рівень розвитку суспільства, банківської системи держави і конкретного банку.

Кожен банк визначає свою власну депозитну політику з огляду на економічну, політичну, соціальну ситуацію в регіоні своєї діяльності. Якщо банк не має власної депозитної політики або має депозитну політику невисокої якості, або не зміг довести її основні положення до відома конкретних виконавців, ставлячи тим самим під сумнів можливість її реалізації, значно підвищується сукупний ризик його діяльності.

Головною передумовою успішного довгострокового розвитку банку є наявність та ефективна реалізація системи стратегічного менеджменту, який являє собою процес прийняття та реалі-

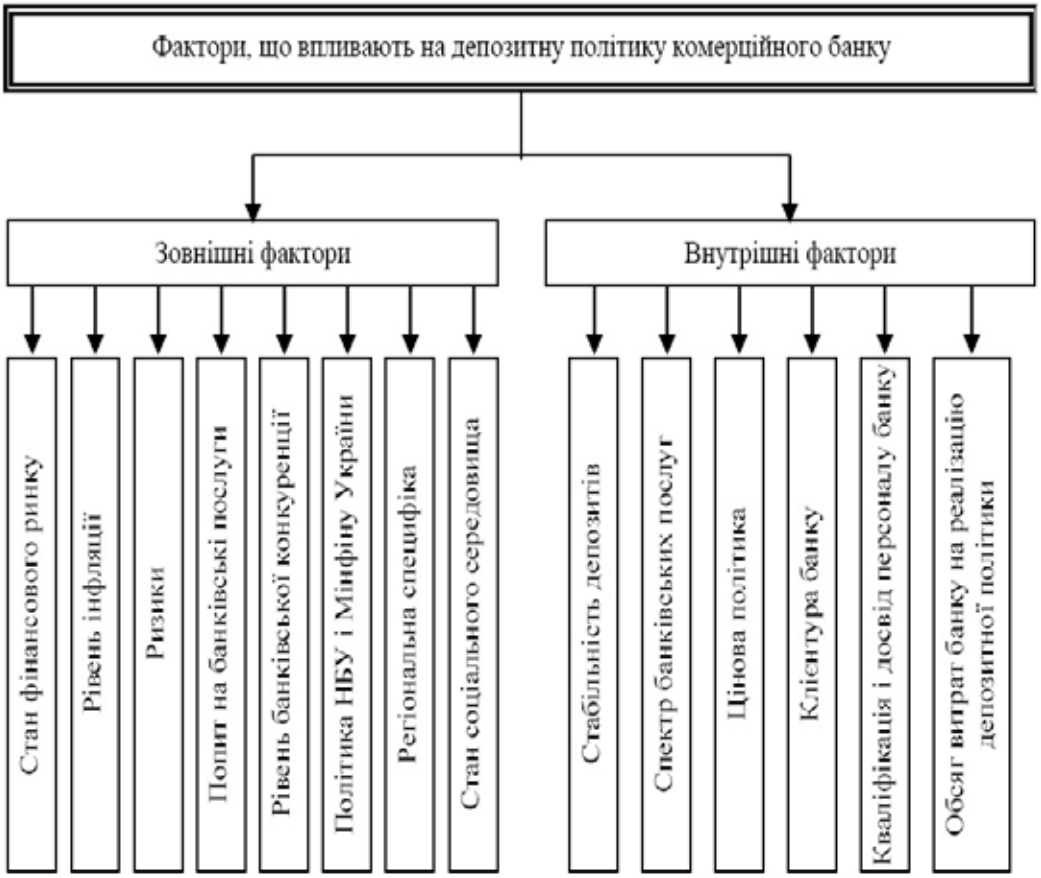


Рис. 1. Фактори, що впливають на депозитну політику банківської установи

зації стратегічних рішень, зміст яких полягає у виборі, заснованому на порівнянні наявного потенціалу банку з можливостями та загрозами його зовнішнього середовища.

Нижче розглянемо фактори, що впливають на депозитну політику комерційного банку (рис. 1).

З метою ефективного проведення депозитної політики банку доцільно розробляти відповідний стратегічний план, призначенням якого є планування депозитних послуг у встановленні граничних розмірів депозитної бази, її місця в ресурсному потенціалі банку та засобах його реалізації щодо цільових ринків та клієнтів, обсягів, структури депозитів юридичних і фізичних осіб, форм та пріоритетів депозитної діяльності.

При розробці стратегії банку на ринку депозитних послуг необхідно враховувати такі принципи:

– максимізація прибутку;

– забезпечення стійкості ресурсної бази та рівня ліквідності;

– гнучкість асортиментної та цільової політики й пристосування окремих параметрів збуту до вимог клієнтів.

Висновки. Різноманіття депозитних операцій є важливою складовою стратегії банку в управлінні активами та пасивами, оскільки сприяє формуванню коштів для проведення активних операцій з метою отримання прибутку. Тому можна стверджувати, що банківський прибуток починає формуватися на етапі реалізації депозитної стратегії комерційного банку.

Таким чином, виявлено, що депозитна діяльність банків в першу чергу пов'язана із забезпеченням стабільної ресурсної бази на вигідних для банків умовах та захисту інтересів вкладників та кредиторів.

Головними перевагами банківських депозитів є фіксований відсоток та надійність збереження вкладів, адже банківська діяльність жорстко регулюється законодавством: банки мають фонд гарантування вкладів фізичних осіб, що дає ще більшу впевненість населенню при вкладанні коштів.

З точки зору ризику деякі альтернативи депозитам є більш ризикованими, ніж депозити, але й прибутки прямо пропорційні ризикам неповернення коштів.

Усе це призводить до виникнення жорсткої конкурентної боротьби за потенціальні фінансові ресурси не тільки між банківськими установами, а й серед інших фінансових інститутів. За таких обставин прогноз, який можна зробити, для банківської системи невтішний – населення буде обирати альтернативні види вкладень, які хоч і не завжди приносять високі прибутки, але дають інші переваги у разі їх використання.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Дребот Н.П. Стратегічне управління : [навч. посіб.] / Н.П. Дребот, Л.В. Мороз, Б.І. Пшик. – Львів : ЛБІ НБУ, 2005. – 150 с.
2. Кириленко В. Депозитна політика комерційного банку / В. Кириленко // Банківська справа. – 2005. – № 2. – С. 28.
3. Кичко І.І. Захист депозитів населення / І.І. Кичко, Н.В. Шаркаді // Фінанси України. – 2006. – № 2.
4. Козьменко С.М. Стратегічний менеджмент банку : [навч. посіб.] / С.М. Козьменко, Ф.І. Шпиг, І.В. Волошко. – Суми : Університетська книга, 2003. – 374 с.
5. Рисін В.В. Залучення заощаджень населення фінансовими посередниками : [монографія] / В.В. Рисін. – Львів : ЛБіНБУ, 2005. – 213 с.
6. Про банк і банківську діяльність : Закон України від 07.12.2000 р. № 2121-III // Відомості Верховної Ради України. – 2001. – № 5–6. – Ст. 30.
7. Косова Т.Д. Банківські операції : [навч. посіб.] / Т.Д. Косова, О.Р. Циганов. – К. : Центр навчальної літератури, 2008. – 372 с.
8. Облікова ставка Національного банку України / Національний банк України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/Statist/Stat_data/discount_rate.htm.

УДК 339.924

Архірейська Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри грошового обігу і кредиту
Університету митної справи та фінансів

МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ

METHODOLOGICAL PRINCIPLESOF FINANCIALSECURITY OF THE STATE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто підходи щодо визначення дефініції «фінансова безпека». Всі складові фінансової безпеки згруповані в три сектори: грошово-кредитний, бюджетний та небанківський. Виявлено, що бюджетну безпеку доцільно розглядати з точки зору податкової та митної складових. У зв'язку з цим наведено індикатори податкової та митної складових бюджетної безпеки держави.

Ключові слова: фінансова безпека, структура, індикатори, бюджетна безпека, загроза.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены подходы к определению дефиниции «финансовая безопасность». Все составляющие безопасности сгруппированы в три сектора: денежно-кредитный, бюджетный и небанковский. Выявлено, что бюджетную безопасность целесообразно рассматривать с точки зрения налоговой и таможенной составляющих. В связи с этим приведены индикаторы налоговой и таможенной составляющих бюджетной безопасности государства.

Ключевые слова: финансовая безопасность, структура, индикаторы, бюджетная безопасность, угроза.

ANNOTATION

In the article has been considered the approaches of the definition «financial security» determining. All components of the financial safety have been grouped into three sectors: monetary, fiscal and financial and credit organizations. There has been revealed that the security bud gets hould be considered in terms of tax and customs component. In this regard, there has been presented indicators of tax and customs component of bud get security.

Keywords: financial security, structure, indicators, bud get security, threat.

Постановка проблеми. В сучасних умовах розвитку економіки, посилення внутрішніх та зовнішніх загроз дуже актуальним є питання економічної безпеки. Фінансова безпека є найважливішою її складовою, без якої не можна вирішити жодне завдання, яке стоїть перед державою. Постійний дефіцит бюджету призводить до нездатності фінансової системи забезпечувати державу фінансовими ресурсами, достатніми для ефективного виконання покладених на неї функцій, що становить загрозу економічній безпеці. Фінансова система на сьогодні не має певного запасу міцності на випадок непередбачених і надзвичайних обставин, а тому державні органи влади не можуть своєчасно відреагувати на виникнення загроз і по можливості запобігти або звести до мінімуму потенційні економічні втрати. Тому об'єктивною необхідністю є активізація досліджень фінансової безпеки держави через її структуризацію, що дозволить визначити економічну природу, значення і вплив структурних елементів на її рівень.

Фінансова безпека є забезпеченням такого розвитку фінансової системи і фінансових відносин, а також процесів в економіці, при якому створюються необхідні фінансові умови для соціально-економічної та фінансової стабільності країни, збереження цілісності та єдності фінансової системи, успішного подолання внутрішніх і зовнішніх загроз України у фінансовій сфері.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблеми фінансової безпеки на рівні держави присвячено дуже багато праць вітчизняних науковців: О. Ареф'євої, О. Барановського, М. Білик, І. Бланка, М. Єрмошенка, Я. Жаліло, В. Мунтіяна, В. Предборського та ін. Можна стверджувати, що на сьогодні в Україні існує дуже широка методологічна база, на яку можна покластися.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте аналіз робіт доводить, що у вітчизняній науковій літературі бракує системного дослідження окремих питань, присвячених цій тематиці, зокрема, ще не вироблено єдиного підходу до трактування сутності фінансової безпеки. Лишаються нерозробленими і неприйнятими концепція і стратегія формування системи фінансової безпеки, відсутній механізм забезпечення, не окреслені системоутворюючі компоненти її регулювання і контролю.

Мета статті полягає у аналізі наукових поглядів на зміст і структуру фінансової безпеки держави та обґрунтуванні можливих напрямів її зміцнення в умовах динамічного економічного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сьогоднішній день забезпечення фінансової безпеки відбувається на основі Закону України «Про основи національної безпеки України», прийнятого у 2003 р. Цей Закон визначає основні засади державної політики, спрямованої на захист національних інтересів і гарантування в Україні безпеки особи, суспільства, держави від зовнішніх та внутрішніх загроз в усіх сферах життєдіяльності [1]. В проекті Концепції фінансової безпеки України визначено, що «фінансова безпека – складова економічної безпеки, яка характеризує стан захищеності життєво важливих (ключових) інтересів держави, регіонів, підприємницьких структур та громадян у фінансовій сфері від впливу широкого кола негативних чинників (загроз)» [2]. Однак даний проект так і залишився проектом і, на жаль, вже втратив свою актуаль-

ність. Цей термін також ужито й у Методиці розрахунку рівня економічної безпеки України як «...такий стан бюджетної, грошово-кредитної, банківської, валютної системи та фінансових ринків, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних загроз, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання» [3]. В новітній редакції методичних рекомендацій фінансову безпеку визначено як стан фінансової системи країни, за якого створюються необхідні фінансові умови для стабільного соціально-економічного розвитку країни, забезпечується її стійкість до фінансових шоків та дисбалансів, створюються умови для збереження цілісності та єдності фінансової системи країни [4, с. 16]. Вивчивши зміст нормативно-правових актів, в яких урегульовано окремі аспекти фінансової безпеки держави, можна стверджувати, що в чинному законодавстві відсутній єдиний підхід щодо визначення цієї категорії.

В науковій літературі фінансова безпека також розглядається як багатофакторна категорія (табл. 1).

Аналізуючи визначення, надані провідними науковцями, можна зробити висновок, що фінансова безпека:

– є умовою існування та розвитку будь-якого об'єкта економічних відносин та гарантує його здатність ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси;

– характеризується збалансованістю, захищеністю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх загроз;

– ґрунтується на незалежності, ефективності та конкурентоспроможності фінансово-кредитної сфери;

– повинна забезпечувати розширене відтворення, ефективне функціонування економіки і збалансоване задоволення потреб держави, суб'єктів господарювання та населення як в даний момент часу, так і в майбутньому.

Для розробки засад фінансової безпеки необхідна не лише чіткість у визначенні зазначеної категорії, а й оптимальна її структура. Слід зазначити, що складові фінансової безпеки, викладені в Методичних рекомендаціях щодо роз-

Таблиця 1

Визначення категорії «фінансова безпека держави»

№ з/п	Автор	Зміст категорії
1	О. Барановський [5]	Фінансова безпека розглядається як ступень захищеності фінансових інтересів; рівень забезпеченості суб'єктів усіх рівнів управління фінансовими ресурсами; стан складових фінансового ринку; якості фінансових інструментів і послуг; стан фінансових потоків в економіці, що дозволяє вважати її одним з найважливіших системоутворюючих елементів економічної безпеки держави
3	О. Василик [6]	Фінансова безпека – це надійна захищеність фінансової системи від внутрішніх та зовнішніх загроз
4	О. Власюк [7]	Фінансова безпека стає основним економічним гарантом стабільності, забезпечуючи виробничий базис інфраструктурними інститутами розподілу фінансових та інвестиційних ресурсів
5	В. Геєць [8]	Фінансова безпека – це стабільний розвиток фінансової системи країни та її стійкість до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх шоків
6.	М. Єрмошенко [9]	Фінансова безпека – це такий стан фінансово-кредитної сфери, який характеризується збалансованістю та якістю системної сукупності фінансових інтересів, достатністю обсягів фінансових ресурсів для всіх суб'єктів господарювання населення в цілому, що забезпечує ефективне функціонування національної економічної системи і соціальний розвиток
7	А. Миколайчук [10]	Фінансова безпека – це сукупність соціально економічних і правових відносин, що забезпечують такий фінансовий стан, при якому виявляється стійкість до зовнішніх загроз і ризиків при раціональному використанні своїх фінансових ресурсів
8	В. Сенчагов [9]	Фінансова безпека – це створення таких умов функціонування фінансової системи, за яких, по-перше, гранично мала можливість переспрямування фінансових потоків до незакріплених законодавчими нормативними актами сфери їх використання і, по-друге, до мінімуму знижено можливість явного зловживання фінансовими коштами
9	А. Сухоруков [11]	Фінансова безпека – це захищеність інтересів держави у фінансовій сфері або такий стан бюджетної, податкової та грошово-кредитної систем, що гарантує спроможність держави ефективно формувати, зберігати від надмірного знецінення та раціонально використовувати фінансові ресурси країни для забезпечення її соціально-економічного розвитку і обслуговування фінансових зобов'язань
10	В. Шлемко І. Бінько [12], В. Мунтіян [13], М. Білик [14]	Фінансова безпека – такий стан фінансової, грошово-кредитної, валютної, банківської, бюджетної, податкової систем, який характеризується збалансованістю, стійкістю до внутрішніх і зовнішніх негативних впливів, здатністю забезпечити ефективне функціонування національної економічної системи та економічне зростання

рахунку рівня економічної безпеки України, потребують певного уточнення. Зокрема, їх розгляд свідчить, що вони стосуються лише трьох напрямів: грошово-кредитної безпеки, безпеки небанківського фінансового сектору та бюджетної безпеки.

У той же час не зосереджена увага на деяких складових безпеки. Так, до складу грошово-кредитного сектору можна включити банківську та валютну безпеку. Дослідження банківської і валютної безпеки дозволяє виокремити з кола загальних проблем специфічні аспекти функціонування банківського сектору та валютного ринку [15, с. 10].

Аналогічною є ситуація з співвідношенням економічного змісту бюджетної та боргової безпеки. З одного боку, основні правові засади утворення і погашення державного та місцевого боргу викладено в рамках бюджетного законодавства, а управління державним і місцевим боргом входить до сфери управління державними фінансами. Оскільки в методичних рекомендаціях бюджетна безпека розглядається як безпека всієї системи державних фінансів, елементами якої є державний і місцеві бюджети (в тому числі сфера управління державним та місцевим боргом), позабюджетні фонди, фінанси державного корпоративного сектору, з теоретичної точки зору боргова безпека може розглядатися як складова бюджетного сектору держави.

З цих же міркувань в структурі бюджетної безпеки можна виділити податкову і митну складові. На користь даного підходу свідчить і той факт, що не дивлячись на те що фіскальна система відноситься до сфери державних фінансів, жодного індикатора податкової та митної складових в Методичних рекомендаціях не міститься.

Отже, за внутрішньою будовою фінансова безпека являє собою сукупність відносно відособлених взаємопов'язаних складових, дія яких спрямована на виявлення, попередження, нейтралізацію, уникнення та ліквідацію загроз в сфері грошово-кредитних, бюджетних відносин, сфері небанківського фінансового сектору економіки (рис. 1).

Рівень фінансової безпеки характеризує ступінь збалансованості, стійкості фінансової системи до внутрішніх і зовнішніх загроз, її конкурентоспроможність у світовій фінансовій системі і визначається конкретними показниками. Слід зазначити, що перелік індикаторів, викладений в Методичних рекомендаціях [4], не може бути вичерпним, оскільки стан фінансової безпеки характеризується безліччю показників. Все залежить від об'єкта аналізу, вагомості впливу певних ризиків на фінансову безпеку, ступеня деталізації дослідження та багатьох інших чинників.

Наприклад, Ю.М. Харазішвілі пропонує розширити базу індикаторів деяких видів безпеки через:

– додаткові індикатори грошово-кредитної безпеки: рівень монетизації економіки (монетарні засоби, % до ВВП); рівень інфляції (приріст інфляції споживчих цін за рік, %); вартість банківських кредитів за рік, %; рівень кредитування реального сектору економіки, % до ВВП; частка кредитів у переробну промисловість в кредитуванні економіки, %;

– додаткові індикатори бюджетної безпеки: рівень зовнішнього боргу, % до ВВП; рівень внутрішнього боргу, % до ВВП; рівень трансфертів з державного бюджету, % до ВВП; рівень видатків зведеного бюджету до середньорічної чисельності населення, тис. грн. на 1 особу; рі-

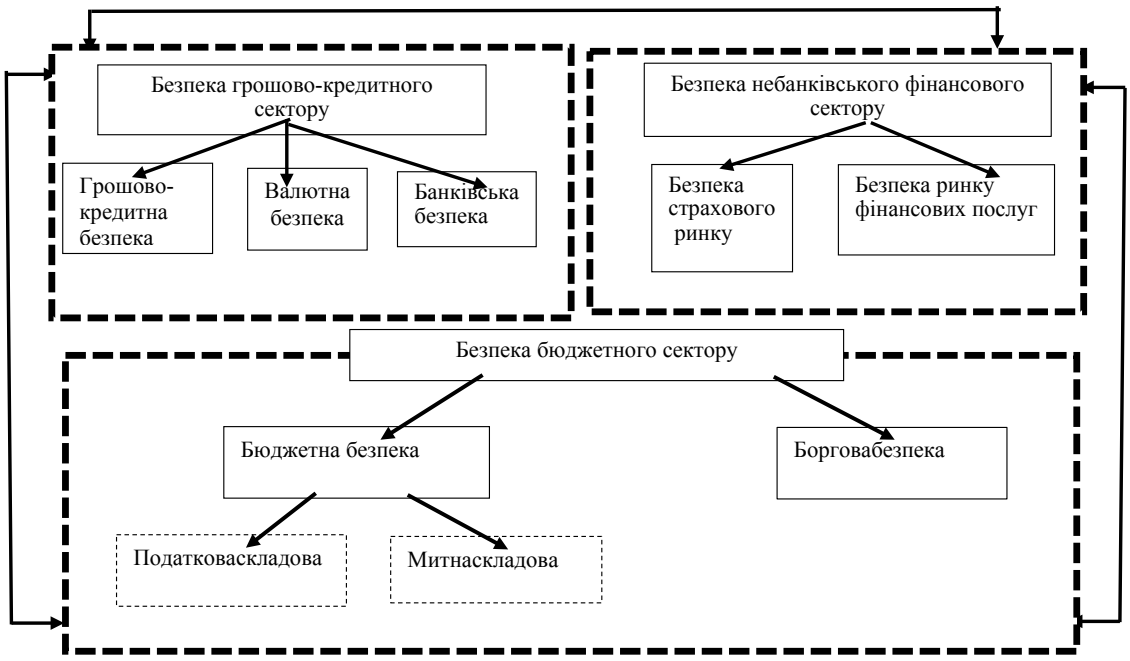


Рис. 1. Складові фінансової безпеки

вень втрачених бюджетних надходжень внаслідок тінізації, % до ВВП [16].

У зв'язку з введенням в структуру бюджетної безпеки митної та податкової складових при розробці аналітичного інструментарію оцінки стану безпеки пропонуємо застосовувати:

– індикатори податкової складової бюджетної безпеки: відношення обсягу сплачених податків і зборів, що входять у податкову систему, до ВВП, %; відношення обсягу сплачених податків і зборів, що входять у податкову систему та обов'язкових платежів до позабюджетних фондів, до ВВП, %; відношення обсягу сплачених окремими галузями економіки податків і зборів, що входять у податкову систему, та обов'язкових платежів до позабюджетних фондів, до доданої вартості, створеної в цих галузях, %; відношення обсягу податку з доходів фізичних осіб та обов'язкових платежів до позабюджетних фондів, нарахованих на фонд оплати праці та утриманих з оплати праці, до загального розміру фонду оплати праці, %; загальні втрати бюджету від надання податкових пільг, %; сума фінансових санкцій за порушення податкового законодавства, розподіл її за видами порушень, грн., відношення суми фінансових санкцій до суми сплачених податків, %;

– індикатори митної складової бюджетної безпеки: номінальний та реальний рівні митного навантаження на економіку; митне навантаження на імпорт; митне навантаження на суб'єктів ЗЕД; частка оподаткованого товарообігу в його загальній сумі; частка митних доходів в зведеному (державному) бюджеті країни; частка митних доходів у податкових доходах країни; рівень збираності митних платежів; коефіцієнт справляння мита, %.

Висновки. Таким чином, створення дієвого механізму забезпечення фінансової безпеки, який враховуватиме особливості і перспективи функціонування всіх складових фінансової системи, буде сприяти розвитку економіки України та покращенню стану її національної безпеки. Загалом же державна політика у сфері фінансової безпеки України повинна включати єдиний збалансований комплекс заходів, спрямованих на забезпечення стабільності фінансової системи, запобігання відпливу капіталів, раціональне використання фінансових ресурсів. Кабінету Міністрів спільно з Національним банком та Міністерством фінансів доцільно розробити Концепцію фінансової безпеки держави, яка б враховувала орієнтацію зовнішньої політики на інтеграцію в європейські структури і специфіку функціонування фінансової системи держави. Основною метою політики у сфері фінансової безпеки має бути стабільний розвиток фінансової системи країни в напрямі нагромадження фінансових ресурсів для економічного розвитку та забезпечення її стійкості до потенційно негативного впливу зовнішніх і внутрішніх ризиків і загроз.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про основи національної безпеки України» // Відомості Верховної Ради. – 2003. – № 39. – Ст. 351.
2. Проект Концепції фінансової безпеки України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ufin.com.ua/koncepcia/008.doc.
3. Про затвердження Методики розрахунку рівня економічної безпеки України : Наказ Мінекономіки від 2 березня 2007 р. № 60 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-info.biz/legal/basejw/ua-qmtipe/index.htm.
4. Методичні рекомендації щодо розрахунку рівня економічної безпеки України від 29.10.2013 р. № 1277 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://cct.com.ua.
5. Барановський О.І. Фінансова безпека в Україні (методологія оцінки та механізми забезпечення) / О.І. Барановський ; Київ. нац. торг.-екон. ун-т. – К. : КНТЕУ, 2004. – 760 с.
6. Василик О. Фінансова безпека. Економічна енциклопедія : у 3-х т. Т. 3 / О. Василик, С. Мочерний. – К. : Академія, 2002 – 952 с.
7. Власюк О.С. Теорія і практика економічної безпеки в системі науки про економіку / О.С. Власюк ; Нац. ін-т пробл. міжнар. безпеки при Раді нац. безпеки і оборони України. – К., 2008. – 48 с.
8. Геєць В. Концепція економічної безпеки України / В. Геєць ; Ін-т екон. прогнозування ; кер. проекту В. Геєць. – К. : Логос, 1999. – 56 с.
9. Єрмошенко М.М. Фінансова безпека держави: національні інтереси, реальні загрози, стратегія забезпечення / М.М. Єрмошенко. – К. : КНТЕУ, 2001. – 309 с.
10. Миколайчук А.Б. Методичний підхід до прогнозування рівня фінансової безпеки держави в системі моніторингу / А.Б. Миколайчук // Вісник економіки транспорту і промисловості – 2012. – № 38. – С. 32.
11. Сухоруков А.І. Проблеми фінансової безпеки України : [монографія] / А.І. Сухоруков. – К. : НІПИБ, 2005. – 140 с.
12. Шлемко В.Т. Економічна безпека України: сутність і напрямки забезпечення : [монографія] / В.Т. Шлемко, І.Ф. Бінько. – К. : НІСД, 1997. – 144 с.
13. Мунтіян В.І. Економічна безпека України / В.І. Мунтіян. – К. : КВІЦ, 1999. – 462 с.
14. Білик М.Д. Роль стабільної діяльності підприємств у їх фінансовій безпеці / М.Д. Білик // Формування ринкових відносин в Україні. – 2008. – № 4(83). – С. 129–133.
15. Розвиток фінансової системи в контексті забезпечення економічної безпеки України : [колективна монографія] / За заг. ред. А.А. Мещерякова. – Д. : Акцент ПП, 2014. – 174 с.
16. Харазішвілі Ю.М. Щодо вдосконалення методології інтегрального оцінювання рівня економічної безпеки України : [аналітична записка] / Ю.М. Харазішвілі, А.І. Сухоруков, Т.П. Крупельницька [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.niss.gov.ua/articles/1358.

УДК 336.62

Бабіченко В.В.
кандидат економічних наук,
заступник Голови правління,
начальник фінансово-економічного управління
ПАТ «Укртатнафта»

ІНФОРМАЦІЙНА ПАРАДИГМА І ТРАНСФОРМАЦІЯ НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ

INFORMATION PARADIGM AND TRANSFORMATION OF SCIENTIFIC VIEWS CONCERNING THE CORPORATE FINANCE

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито особливості формування інформаційної парадигми в сучасній економічній науці. Проаналізовано наукові підходи до поняття «інформаційна економіка», їх трансформацію внаслідок процесів глобалізації та інформатизації. Визначено вплив наукових досліджень інформаційної економіки на наукові положення у сфері корпоративних фінансів.

Ключові слова: інформаційне суспільство, інформаційна економіка, корпорація, корпоративна стратегія, фондовий ринок, інформація, транспарентність.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыты особенности формирования информационной парадигмы в современной экономической науке. Проанализированы научные подходы к понятию «информационная экономика», их трансформация вследствие процессов глобализации и информатизации. Определено влияние научных исследований информационной экономики на научные положения в сфере корпоративных финансов.

Ключевые слова: информационное общество, информационная экономика, корпорация, корпоративная стратегия, фондовый рынок, информация, транспарентность.

ANNOTATION

This article deals with features of formation of information paradigm in the modern economic science. The scientific approaches to the definition of «information economy» and their transformation due to the globalization and informatization processes are analyzed. The impact of scientific researches of information economy on the scientific statements in the field of corporate finance is determined.

Keywords: information society, information economy, corporation, corporate strategy, stock market, information, transparency.

Постановка проблеми та її зв'язок із важливими науковими або практичними завданнями. Будь-яка наука розвивається під впливом рушійних сил, які зазвичай обумовлені формуванням суспільних потреб у дослідженні тих чи інших явищ і процесів. Це цілком стосується і науки про корпоративні фінанси. Якщо ще кілька століть тому ці питання фактично ігнорувалися дослідниками, то вже зараз неможливо уявити наукових шкіл та напрямів, які тією чи іншою мірою не досліджували б корпорацій. Дефініція «корпорація» набула широкого вжитку відносно недавно. Теоретичний же базис фінансової науки становлять праці і тих учених, у яких немає прямих посилань на корпорації та їх фінансову діяльність.

Розвиток науки про корпоративні фінанси прямо пов'язаний із розвитком самої корпорації як особливого суб'єкта підприємництва, принципи організації фінансів якого є специфічними порівняно з принципами інших організаційно-правових форм.

Аналогічним чином змінювалися і погляди на інформацію та її роль в економічних процесах. Класична економічна школа (А. Сміт, Д. Рікардо, Л. Вальрас та інші) взагалі не брали її до уваги. У їхніх працях поведінка суб'єктів господарювання визначалась як результат раціонального вибору на основі наявності повної та достовірної інформації про необхідні змінні. Пізніше вчені почали досліджувати вплив як кількості, так і якості інформації в цілому та корпоративної зокрема на процеси виробництва.

Зважаючи на стрімкі процеси інформатизації, дослідження ролі інформації як корпоративного ресурсу є одним із найбільш актуальних напрямів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання інформації, інформаційного суспільства та інформаційної економіки досліджувалися в роботах багатьох учених – Д. Акерлофа, С. Гроссмана, К. Ерроу, Е. Маймінаса, Ф. Найта, М. Спенса, Д. Стігліца, Дж. Стіглера, Ю. Фами, К. Шеннона та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Разом з тим донині недостатньо вивченими залишаються питання щодо трансформації наукових положень у сфері корпоративних фінансів під впливом розвитку інформаційної парадигми в економічній науці.

Постановка завдання. Мета статті – визначити вплив інформаційної парадигми на розвиток досліджень у сфері корпоративних фінансів.

Виклад основного матеріалу. «Золотий фонд» сучасної економічної науки становлять праці, відзначені Нобелівською премією в галузі економіки. Починаючи з 1969 р., коли вперше було вручено цю відзнаку Раґнару Фрішу з Норвегії та Яну Тінбергену з Нідерландів, саме дослідження нобелівських лауреатів, відзначених Банком Швеції, привертають увагу науковців усього світу і часто є поштовхом для нових пошуків. Саме з таких позицій треба розглядати й окремі праці цих учених – вони не

завжди мають суто прагматичне спрямування, але завжди по-новому підходять до вирішення тих чи інших теоретичних чи практичних проблем економіки.

Навряд чи можна стверджувати, що протягом останніх 44 років, протягом яких присуджувалася ця премія, саме корпорація була в центрі досліджень, проте це не заперечує того, що значна кількість з них тією чи іншою мірою була присвячена економічним процесам, що прямо чи опосередковано стосуються корпорацій та їхніх фінансів.

В аналізі праць нобелівських лауреатів у галузі економіки становить інтерес питання про їх структурування з позиції належності до тих чи інших наукових шкіл. У цьому контексті спиратимемося на думку російського дослідника О. Лібмана, який вважає, що за цим критерієм можна, зокрема, виділити:

1) мейнстрим;
2) неоортодоксальну економічну теорію;
3) дослідження економіки неекономістами;
4) комплекс наук про менеджмент [1].

Наочно концепція О. Лібмана може бути зображена так (рис. 1).

Окремі автори розглядають присудження Нобелівської премії в галузі економіки з позиції міжкраїнових порівнянь. Зокрема, такий аналіз проведений російським дослідником О. Худокормовим [2]. Він наголошує, що на сучасному етапі розвитку економічної теорії спостерігається домінування вчених зі США, яким присуджено близько 70% Нобелівських премій з економіки.

При цьому вчений вважає, що питання щодо національної належності є надзвичайно важливим, оскільки таке підґрунтя по суті є базисом для наукового дослідження автора в тому чи іншому періоді його наукової роботи.

На наш погляд, такий поділ є певною мірою «штучним», оскільки, незважаючи на те, що праці низки нобелівських лауреатів засновані на аналізі теоретичних та практичних проблем окремих національних економік, насамперед США, це не знімає питання щодо вибору методології дослідження, а також екстраполяції отриманих результатів на глобальному рівні.

У XX ст. якісні зміни в технологіях, накопичення знань відбувалися пришвидшеними темпами, привертаючи дедалі більшу увагу науковців. У 1950-1960-х рр. серед учених, які досліджували якісні зміни в суспільстві під впливом інформатизації та розвитку технологій, насамперед варто назвати Д. Белла, Е. Тофлера, З. Бжезинського. Саме у цей час для відображення відмінностей нового етапу використовувалися різні назви: «постіндустріальне суспільство», «суперіндустріальне суспільство», «технотронна ера» тощо.

Зокрема, можна виділити такі найбільш поширені підходи до визначення сутності інформаційного суспільства: по-перше, за економічною складовою – як частка інформаційного (нематеріального) сектора в зростанні ВВП [3]; по-друге, виходячи з теорії «інформаційного вибуху», за якою кількість інформації, доступної суспільству, збільшується, що веде до якісної зміни економіки [4]; по-третє, як процесу розповсюдження інформаційно-комунікаційних технологій [5].

Важливою підсистемою інформаційного суспільства можна назвати інформаційну економіку. Акцентуючи увагу на значущості інформації та її передавання, американський економіст К. Келлі писав: «...комунікації – це не просто сектор економіки. Комунікації – це сама економіка» [6, с. 5].

Зустрічаються й інші визначення: «Концепція інформаційної економіки включає себе фундаментальне визначення інформаційного суспільства як системи зв'язків і відносин між індивідами, що утворюється в процесі обміну інформацією з приводу соціальної та економічної діяльності; інформаційної економіки як системи суспільних відносин, в якій інформація є основним виробничим ресурсом» [7, с. 112].

Рис. 1. Структура західного наукового співтовариства (економістів та неекономістів, які вивчають економіку)

Інші автори вважають, що інформаційна економіка – фундамент постіндустріального суспільства – філософсько-економічний термін, який позначає особливий тип економіки, в якому інформація є визначальним виробничим ресурсом, а в структурі зайнятих більшу частину складають працівники розумової праці [8].

Зрештою, нині інформація досить часто описується як один із найважливіших факторів виробництва. Її особливістю є те, що інформація, на відміну від матеріальних ресурсів, не переносить своєї вартості на продукт і не зникає у процесі виробництва. Проте її цінність, як уже зазначалося, значно залежить від можливостей її використання в конкретний момент часу.

Разом з тим на ринку може скластися така ситуація, коли в одних суб'єктів буде більше даних, ніж в інших. Для її характеристики було введено поняття інформаційної асиметрії. Уперше цю проблему почав досліджувати К. Ерроу [9]. Найвизначнішими науковцями в даному напрямі можна вважати лауреатів Нобелівської премії з економіки Д. Акерлофа, М. Спенса та Д. Стігліца.

На наш погляд, у цьому контексті насамперед необхідно звернути увагу на праці американського вченого Дж. Акерлофа, які вважаються класикою інформаційного напряму в сучасній науці [10].

Учений підкреслив необхідність розвитку поведінкової мікроекономіки, яка використовувала б уявлення, засновані на психологічних та соціологічних дослідженнях. Водночас і проблеми макрорівня він розглядав крізь призму інформаційної асиметрії.

З позиції корпоративних фінансів становлять інтерес дослідження Дж. Акерлофом взаємовідносин між фірмою та найманими працівниками. Учений вважав, що взаємовідносини між корпораціями та найманими працівниками нагадують обмін подарунками – корпорації виплачують підвищену заробітну плату в обмін на «вірність» їхнім інтересам. Разом з тим асиметрія інформації щодо рівня заробітної плати може породжувати опортуністичну поведінку з боку окремих найманих працівників.

Найповніше інформаційна парадигма реалізована в працях американського економіста Дж. Стігліца [11]. Сам учений вважав результати своїх досліджень у цьому напрямі «сучасною теорією фірми», яка базується на трьох складових:

1) теорія фінансування корпорацій;
2) теорія корпоративного управління;
3) теорія організаційних схем.

Щодо першого блоку питань у «теорії фірми» Дж. Стігліц ставив під сумнів висновки теорії М. Міллера та Ф. Модільяні щодо відсутності різниці у виборі між акціонерним та борговим капіталом під час прийняття рішень стосовно корпоративного фінансування. Зокрема, будь-який випуск цінних паперів на ринку він вважав сигналом для інвесторів, який впливає на їхню поведінку.

Додатковий випуск акцій у такому підході є негативним сигналом, оскільки найбільш прийнятним періодом для розміщення є той, у якому акції переоцінені. Якраз цим можна пояснити зниження капіталізації корпорації у відповідь на оголошення про додатковий випуск акцій. Саме через це, вважав Дж. Стігліц, додатковий випуск акцій, як метод корпоративного фінансування, використовується дуже рідко.

У другій частині «теорії фірми» Дж. Стігліца досліджувалися проблеми, пов'язані з корпоративним управлінням, зокрема з можливостями збагачення менеджерів за рахунок акціонерів, а також мажоритарних акціонерів за рахунок дрібних власників акцій. По суті, йдеться про прояв агентського конфлікту, який істотно впливає на прийняття фінансових рішень на рівні окремої корпорації.

На думку Дж. Стігліца, велике значення в умовах асиметрії інформації має вибір організаційної схеми. Неправильний вибір організаційної схеми та асиметрія інформації в сукупності призводять до того, що перспективні проекти відхиляються, тоді як малопривабливі – реалізуються. Звернемо увагу на те, що зазначені процеси автор аналізує і з позиції діяльності корпоративного сектору в США, що значно підвищує прагматичну значимість зроблених ним висновків.

Доволі революційними з позиції сучасної науки стали дослідження, проведені Нобелівським лауреатом 2002 р. В. Смітом у царині прийняття рішень економічними агентами [12]. Зокрема, він доводив, що в найпростіших і найпримітивніших варіантах побудови ринку справджувалися висновки базових теоретичних моделей, які описують поведінку економічних агентів. Однак ускладнення ринку призводило до того, що він починав діяти інакше, ніж це описувалося в моделі.

На підставі цього В. Сміт зробив надзвичайно важливий висновок, який можна використати і для характеристики процесів у корпоративному секторі та на ринку капіталів, – поведінка індивідуумів визначається інституційною композицією окремого ринку.

Не можна забувати і про важливість праць іншого вченого – Дж. Канемана – для розвитку теорії «поведінкової економіки». Саме цей учений здійснив цілий ряд експериментів, у результаті яких були підтверджені постулати теорії «обмеженої раціональності» [13]. Його праці значно збільшили кількість прихильників теорії «поведінкової економіки», утім на сучасному етапі розвитку цей напрям поступово «включається» до загальних теоретичних положень економічної науки. По суті, цим визнається, що поведінкова економіка та її антологія перестали сприйматися як напрям, що є антагоністичним до постулатів класичної та неокласичної теорії.

У 60-х роках XX ст. почала активно розвиватися також і гіпотеза ефективного ринку, яка тісно пов'язує корпоративну інформацію та вартість компанії. Її автором є американський економіст Ю. Фама. Ефективним він вважав такий ринок, який «швидко пристосовується до нової інформації» [15].

Пізніше це визначення дещо змінилося, і зараз інформаційна ефективність реалізується через «повне відображення всієї наявної інформації». Ефективний ринок характеризується врахуванням у цінах всіх суттєвих даних та відсутністю помилок.

Підкреслюючи особливе значенням інформації для розвитку економічної науки і суспільства в цілому, все-таки не варто перебіль-

шувати масштаби її впливу на визначення напрямів розвитку суспільства. Е. Маймінас вважає, що по-перше, у світі відбувається перехід від «матеріального» до «інформаційного» суспільства, а по-друге, що увага до видобутку нафти і випуску сталі, виробництва взуття і м'яса є наслідком того, що людство ще неповною мірою опанувало можливості інформаційного суспільства, і, по-третє, про необхідність зміни парадигми економічної теорії і суспільства в цілому [15].

Висновки та перспективи подальших досліджень. Сучасна теорія корпоративних фінансів формувалася протягом тривалого періоду. Наукові вчення та течії, що розвивалися до XX ст., служать базисом для формування концептуальних підходів до розуміння корпорації та її функціонування найчастіше побіжно. А вже у XX–XXI ст. виникли наукові школи, які безпосередньо розглядали як об'єкт дослідження корпоративні утворення, їхню фінансову діяльність, управлінські аспекти функціонування.

На наш погляд, сучасний теоретичний базис функціонування корпорацій та корпоративних фінансів можна подати у вигляді кількох взаємопов'язаних блоків, що включають:

- аналіз економічних відносин мікрорівня, насамперед «теорії фірми» як базового напряму, що досліджує причини виникнення фірм, принципи їх діяльності тощо;
- аналіз макросередовища, в якому функціонує будь-яка корпорація. У цьому напрямі варто особливо виділити праці, що обґрунтовують оптимальні механізми державної економічної політики та її вплив на економічні відносини на макрорівні;
- теорії, що вивчають специфічні напрями діяльності корпорацій, зокрема теорії транснаціоналізації, міжнародного руху капіталу, міжнародної торгівлі.

Таким чином, можна зробити висновок, що в основі формування інформаційної парадигми лежить перехід до постіндустріального суспільства. У свою чергу інформаційна парадигма суттєво впливає на дослідження у сфері корпоративних фінансів, зважаючи на той факт, що інформація перетворилася на вагомий ресурс у конкурентній боротьбі. Виходячи з того, що інформація є обмеженим ресурсом, а інформаційна асиметрія – об'єктивним явищем, подальший розвиток теоретичних концепцій в корпоративних фінансах буде ґрунтуватися саме на врахуванні означених факторів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Либман А.М. Экономическая теория и социальные науки об экономике: некоторые направления развития / А.М. Либман. – М. : Ин-т экономики РАН, 2007.
2. Худокормов А.Г. Экономическая теория: новейшие течения Запада : учеб. пособие / А.Г. Худокормов ; Моск. гос. ун-т им. М.В. Ломоносова. – М. : ИНФРА-М, 2010. – 417 с.
3. Machlup F. The Production and Distribution of Knowledge in the United States / F. Machlup. – NJ. : Princeton, 1962. – 283 p.
4. Hoso Asahi. Joho sangyo ron. Information Industry Theory: Dawn of the Coming Era of the Ectodermal Industry / Hoso Asahi, Umesao Tadao – Tokyo : VP, 1963. – 156 p.
5. Nora, S. L'Informatisation de la Société / S. Nora. – Paris : L'Independence, 1978. – 298 p.
6. Kelly K. New Rules for the New Economy. Ten Radical Strategies for a Connected World / K. Kelly. – N.Y., 1998. – 345 p.
7. Пидоймо Л. Сущность категорий «информационное общество», «информационная экономика» // Л. Пидоймо, Е. Бутурлакина / Современная экономика: проблемы и решения». – 2010. – № 4(4). – С. 112-117.
8. Николаева Т.П. Информационная экономика и тенденции ее развития : дис. … д-ра экон. наук / Т.П. Николаева. – СПб., 1999.
9. Arrow Kenneth J. Uncertainty and the Welfare Economics of Medical Care / Kenneth J. Arrow // American Economic Review. – 1963. – No. 53(5). – P. 941-973.
10. Akerlof G. The Market for Lemons: Quality Uncertainty and the Market Mechanism / George Akerlof // Quarterly Journal of Economics. – 1970. – Vol. 84(3). – P. 488-500.
11. Stiglitz J.F. Equlibrium in product markets with imperfect information / J.F. Stiglitz // The American economic review. – 1979. – Vol. 69. – P. 339-345.
12. Smith Vernon L. An Experimental Study of Competitive Market Behavior / Vernon L. Smith // Journal of Political Economy. – 1962. – No. 70(2). – P. 111-137.
13. Kahneman D. Prospect theory: An analysis of decision under risk / D. Kahneman, A. Tversky // Econometrica. – 1979. – No. 47. – P. 313-327.
14. Tversky A. Advances in prospect theory: cumulative representation of uncertainty / A. Tversky, D. Kahneman // Journal of Risk and Uncertainty. – 1992. – No. 5. – P. 232-297.
15. Fama E.F. The Adjustment of Stock Prices to New Information / E.F. Fama, L. Fisher, M. Jensenand, R. Roll // International Economic Review. – 1969. – No. 10(1), – P. 1-21.
16. Майминас Э. Информационное общество и парадигма экономической теории / Э. Майминас // Вопросы экономики. – 1997. – № 11. – С. 86-95.

УДК 336.76

Безвух С.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та банківської справи
Хмельницького національного університету

ФОНДОВІ БІРЖОВІ ІНДЕКСИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ, ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ

STOCK EXCHANGE INDICES IN UKRAINE AND THE WORLD: THE ESSENCE, METHODS OF CALCULATION, TRENDS AND PROBLEMS OF FORMATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність, функції, значення та види фондових індексів. Проведено аналіз методів розрахунку фондових індексів у світі та в Україні. Охарактеризовано світові тенденції формування фондових індексів. Визначено проблеми у формуванні фондових індексів в Україні та запропоновано заходи по їх вирішенню.

Ключові слова: фондова біржа, фондовий ринок, фондовий індекс, індексна корзина, індекс ПФТС, індекс UX.

АННОТАЦИЯ

В статье определены сущность, функции, значение и виды фондовых индексов. Проведен анализ методов расчета фондовых индексов в мире и в Украине. Охарактеризованы мировые тенденции формирования фондовых индексов. Определены проблемы в формировании фондовых индексов в Украине и предложены меры по их решению.

Ключевые слова: фондовая биржа, фондовый рынок, фондовый индекс, индексная корзина, индекс ПФТС, индекс UX.

ANNOTATION

The essence, function, value and type of stock indices were identified in the article. Analysis of methods of calculation of stock indices in the world and in Ukraine was developed. Global trends of formation stock indices were described. The problems of formations of stock indices in Ukraine were identified and measures on their decision were proposed.

Keywords: stock exchange, stock market, stock index, index card, PFTS Index, UX Index.

Постановка проблеми. Фондовий ринок є важливим елементом економіки розвинутих країн світу. На даний час виникає багато проблем та питань щодо механізму функціонування бірж, системи оцінки стану та перспектив розвитку біржового ринку, який має певні особливості у вітчизняній економіці. У сучасних умовах більшість розвинених країн використовує системи біржових індексів для аналізу та прогнозування розвитку окремих ринків та галузей, але для України біржові індекси є новим та недостатньо вивченим інструментом з цієї позиції.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми становлення, функціонування та розвитку біржового фондового ринку досліджують відомі вітчизняні та зарубіжні дослідники, зокрема, Т. Берднікова, Б. Бітюк, Е. Бредлі, В. Гниляк, А. Грищенко, С. Еш, К. Калинець, М. Козоріз, О. Мозговий, І. Пилипенко та ін. Аналізом проблем біржової діяльності в Україні та шляхами їх вирішення займалися такі вчені, як В. Бралатан, Л. Грищенко, В. Діденко, О. Жилякова, А. Приступко, О. Савицька та багато інших. Питанням ролі біржових індексів як інструменту оцінки розвитку галузей та ринків, способів їх розрахунку, проблемам формування приділяли увагу К. Бєгун, Р. Бобрович, Л. Долінський, М. Запорожець, К. Калинець, О. Кремень, О. Нечипорук, Т. Пімоненко, В. Ратинський, С. Сукачов та ін.

Мета статті полягає в аналізі методів розрахунку біржових індексів в Україні та розвинутих країнах світу, визначенні тенденцій і проблем у їх формуванні та розробці пропозицій щодо їх вирішення.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для якісної оцінки стану фондового ринку і грубої кількісної оцінки його динаміки зручно використовувати одновимірний показник. Таким показником є індекс фондового ринку.

Біржовий фондовий індекс – це показник, який визначає зведений курс певної групи цінних паперів (як правило, акцій) і використовується для визначення поточного стану та динаміки фондового ринку.

Група цінних паперів, що використовується для розрахунку біржового фондового індексу, називається «індексною корзиною».

Фондовий індекс не є єдиним цінним папером, тому зазвичай говорять про «значення» або «рівень» індексу, але не про його «ціну».

Використання біржових індексів засновано на обґрунтованому припущенні, що коливання цін на акції декількох десятків провідних компаній відповідають коливанням цін на всі інші акції, що засновані на загальному коливанні та зміні у попиті та пропозиції цінних паперів у цілому на фондовому ринку.

Абсолютне значення біржового фондового індексу в конкретний момент часу саме по собі не несе ніякої істотної інформації. Важливе значення має сукупність біржових фондових індексів, яка дозволяє виявити зміни індексу з плином часу та визначити загальний напрямок руху ринку.

Фондовий індекс також є індикатором доходу, який може бути отриманий утримувачем конкретного набору акцій.

Кожен індекс має такі характеристики:

– склад індексу (набір акцій-представників, що входять до «індексного кошику»);

– базисне значення індексу – це значення на початок розрахунку індексу, тобто на початок базисного періоду, який береться за початок відліку;

– статистична база для розрахунку індексу (дані про кількість акцій, показники фінансової звітності підприємств, емітентів тощо);

– види ваг до курсових вартостей акцій, що входять до складу індексу. Це вид зважування, яке може проводитись за ринковою вартістю акцій або за ринковою капіталізацією корпорацій, що входять до бази індексу;

– метод зведення до середнього (метод усереднення) – це метод використання середніх арифметичних та середніх геометричних вибраних значень.

Для того щоб фондові індекси могли успішно застосовуватися, вони мають бути:

– повними, тобто відображати стан акцій, які реально доступні учасникам ринку за нормальних ринкових умов;

– стабільними, тобто акції, що представляють кошик цін, не повинні мінятися занадто часто, а якщо такі зміни все ж відбуваються, інвесторам мають бути зрозумілі їх причини;

– відтворювальними, тобто учасники ринку, використовуючи інформацію, на основі якої був розрахований індекс, повинні отримувати те ж його значення.

Згідно з даними агентства Dow Jones & Co. Inc., на кінець 2003 р. в світі налічувалося 2 315 фондових індексів [1].

У використані індексів є ряд негативних моментів:

– демонструють лише кількісні зміни, але не відображають якісних аспектів, тобто не розкривають причин, що стоять за зміною цін;

– не зберігають вартості утриманих сум (не враховують дивіденди);

– потребують періодичного коригування компонентів;

– індексами можна маніпулювати;

– зміни в ринкових цінах акцій, які фіксуються фондовими індексами, приблизно відображають інтенсивність торгівлі акціями на ринку.

Біржові індекси мають подвійне значення на фондовому ринку:

– по-перше, вони виконують роль інформаційного індикатора;

– по-друге, вони слугують основою для фінансових інструментів (ф'ючерсних та опціонних контрактів).

Як індикатор біржовий індекс використовується:

– органами державного управління та великим бізнесом для визначення стану економіки;

– професійними учасниками ринку цінних паперів для аналізу і прогнозування кон'юнктури ринку, для оцінки ефективності управління портфелями акцій та ін.

Як основа для фінансових інструментів біржовий індекс використовується:

– професійними учасниками ринку цінних паперів, а саме інвесторами і спекулянтами, для проведення операцій з хеджування;

– професійними учасниками ринку цінних паперів, а саме спекулянтами, для проведення короткострокових операцій купівлі-продажу з метою отримання доходу на різниці цін.

На сучасному етапі місце біржових індексів у моделі фондового ринку, як правило, виділяється через їх функції. В науковій літературі існують різні підходи до визначення функції біржових індексів [2–5].

Ми підтримує підхід [4; 5] і вважаємо, що біржові індекси виконують три функції, до яких слід віднести такі:

– діагностична. Біржові індекси характеризують стан та динаміку розвитку однієї або кількох національних економік загалом та окремих їх складових зокрема. Так, зміна рентабельності виробництва в галузі миттєво відображається на котирувальній ціні відповідних акцій, що, у свою чергу, позначається на рівні біржового індексу галузі;

– індикативна. Біржовий індекс слугує інструментом для аналізу та оцінки змін на ринку цінних паперів. Він дозволяє: провести аналіз і спрогнозувати як короткострокові, так і довгострокові зміни на ринку цінних паперів; вибрати інвестиційні стратегії; оцінювати ефективність управління портфелем цінних паперів);

– спекулятивна. Біржовий індекс виконує роль фінансового інструменту при використанні його як базового активу для похідних цінних паперів (ф'ючерсів та опціонів).

Біржові індекси класифікуються за різними ознаками (рис. 1): за способом розрахунку, за суб'єктом розрахунку, за об'єктом розрахунку, за територіальною ознакою.

Рис. 1. Класифікація фондових біржових індексів

Джерело: складено за даними [3; 4; 6]

За способом розрахунку виділяють:

– капіталізовані індекси. Це тип індексів, які вимірюють загальну капіталізацію підприємств, цінні папери яких використовуються для розрахунку індексу на конкретну дату. (Капіталізація – це добуток ринкової вартості цінних паперів та їх чисельності, що перебуває в обігу.) До капіталізованих індексів належать індекси Standart and Poors, зведений індекс Нью-Йоркської фондової біржі тощо;

Таблиця 1

Найбільш відомі фондові індекси світу

Назва індексу	Країна походження	Вид за способом розрахунку	Кількість компаній	Коментарій
Dow Jones Ind. Avg.	США	По ціні	30	«Блакитні фішки» бірж США. Включає акції всіх галузей за винятком транспортної та комунальних послуг
S&P 500	США	Вільна капіталізація	500	500 найбільших компаній NYSE і NASDAQ, що покриває за капіталізацією 75% всього фондового ринку США
NASDAQ	США	Вільна капіталізація	2512	Всі компанії, що торгують на NASDAQ
S&P/TSX	Канада	Вільна капіталізація	244	Компанії високої капіталізації, що торгуються на Фондовій біржі Торонто
Mex IPC	Мексика	Вільна капіталізація	35	Компанії високої капіталізації, що торгуються на Мексиканської фондовій біржі
BOVESPA	Бразилія	Вільна капіталізація	71	Компанії високої капіталізації, що торгуються на Фондовій біржі Сан-Паулу
Euro Stoxx 50	Європа	Вільна капіталізація	50	Європейські «блакитні фішки». 12 країн Єврозони
Euro Stoxx 600	Європа	Вільна капіталізація	600	Компанії високої, середньої і низької капіталізації. 18 країн Єврозони
FTSE 100	Великобританія	Вільна капіталізація	100	«Блакитні фішки» Лондонської фондової біржі
CAC 40	Франція	Вільна капіталізація	40	«Блакитні фішки» Euronext Paris
DAX	Німеччина	Вільна капіталізація	30	«Блакитні фішки» Франкфуртської фондової біржі
IBEX 35	Іспанія	Вільна капіталізація	35	«Блакитні фішки» Мадридській фондовій біржі
FTSE MIB	Італія	Вільна капіталізація	40	«Блакитні фішки» Італійської фондової біржі
AEX	Нідерланди	Вільна капіталізація	25	«Блакитні фішки» Euronext Amsterdam
ATX	Австрія	Вільна капіталізація	20	«Блакитні фішки» Віденської фондової біржі
OMX STKH30	Швеція	Вільна капіталізація	30	«Блакитні фішки» Стокгольмської фондової біржі
SMI	Швейцарія	Вільна капіталізація	20	«Блакитні фішки» Швейцарської біржі
Індекс ММВБ	Росія	Вільна капіталізація	50	«Блакитні фішки» ММВБ. Розрахунок у рублях
RTSI	Росія	Вільна капіталізація	50	«Блакитні фішки» ММВБ. Розрахунок в доларах
Nikkei 225	Японія	По ціні	225	Найбільші 225 компаній Токійської фондової біржі
TOPIX	Японія	Вільна капіталізація	1797	Всі компанії, що торгуються на першій секції Токійської фондової біржі
Hang Seng	Гонконг	Вільна капіталізація	50	«Блакитні фішки» Гонконгської фондової біржі
S&P/ASX 200	Австралія	Вільна капіталізація	200	Компанії високої капіталізації, що торгуються на Австралійській фондовій біржі

Джерело: складено за даними [6; 7]

– цінові індекси. Це тип індексів, які вираховуються як середнє арифметичне вартості акцій компанії, що входять у базовий список індексу. До цінових індексів відносять індекс Доу-Джонса (Dow-Jones), індекс фондової біржі у м. Токіо (Японський індекс Nikkey-225), базовий індекс Американської фондової біржі (AMEX) тощо.

За суб'єктом розрахунку:

– індекси, розраховані фондовими біржами;

– індекси, розраховані рейтинговими компаніями;

– індекси, розраховані інформаційними агентствами.

За об'єктом розрахунку:

– індекси акцій;

– індекси облігацій;

– індекси іноземної валюти та ін.

За територіальною ознакою:

- інтернаціональні. Характеризують стан світового фінансового ринку або його певні географічні сектори (Європу, Північну Америку, Далекий Схід тощо);

- національні. Відображають активність національного ринку акцій;

- секторні. Відображають стан певного внутрішнього ринку, наприклад, ринку акцій, що котируються на певній біржі, ринку державних цінних паперів, ринку облігацій і т. д.;

- субсекторні. Характеризують активність у певній галузі економіки (транспорту, телекомунікацій, нафтогазового комплексу і т. д.). Зіставлення динаміки поведінки цих індексів дає можливість спостерігати за змінами стану будь-якої галузі стосовно економіки в цілому.

Серед найбільших груп індексів можна назвати національні (загальноринкові) та субсекторні (галузеві) індекси.

Загальноринкові індекси, як правило, охоплюють від 70 до 90% обсягу капіталізації ринку, за даними якого вони обчислюються.

Важливе значення мають також індекси «блакитних фішок», що являють собою показники змін цін на акції невеликої кількості найбільших компаній, обсяг торгівлі якими складає левову частку того чи іншого ринку.

Важливим є те, хто розраховує біржовий індекс: чи біржа, чи рейтингові та інформаційні компанії. Кожен із цих варіантів має свої переваги та недоліки.

Перевагою першого підходу є прямий та безпосередній доступ до первинних даних торгів, на основі яких розраховуються індекси. Продаж інформації про хід торгів дозволяє працювати з нею також й іншим зацікавленим організаціям, проте біржі мають перевагу в швидкості отримання, обробки та публікації даних. Це важливо за умови розрахунку індексу в режимі реального часу паралельно з торгами.

Перевагою другого підходу є можливість не обмежуватись одним біржовим ринком. Наприклад, найбільш популярний індекс S&P 500 розраховується на базі даних про торги акціями, які входять у лістинг як біржі NYSE, так і NASDAQ. Це дозволяє більш повно показати зміну ситуації на всьому ринку, а не лише його сегменті, контрольованому тим чи іншим торговельним майданчиком.

На сьогоднішній день у країнах з ринковою економікою функціонують понад 200 фондових бірж. Практично кожна з них має власну систему біржових індексів, що пов'язано з особливостями проведення торгів (табл. 1) [6; 7]. Інформація про біржові індекси значної кількості бірж регулярно публікується у засобах масової інформації, що формує значну частину їх доходів.

Найбільшого поширення у світі набули індекси, розроблені в США. Це пов'язано з тим, що денний оборот тільки Нью-Йоркської фондової біржі (NYSE) складає половину світового обороту цінних паперів.

Кожна біржа використовує власні методи розрахунку індексів.

Загалом у світовій системі господарювання існує два основні способи визначення індексів:

– за допомогою середньої арифметичної простої та зваженої;

– за допомогою середньої геометричної простої та зваженої.

В разі використання середньоарифметичної простої при розрахунку біржового індексу ціни складають і ділять на число акцій в кошику. Цей індекс розраховується за формулою [6]:

$$I_t = \frac{1}{K} \cdot \sum_{j=1}^{N} P_{jt}, \qquad (1)$$

де I_t – курсова вартість на момент часу t;

P_{jt} – курсова вартість акцій j-ї компанії, цінні папери якої використовуються для розрахунку фондового індексу, на момент часу t;

N – загальна кількість компаній, акції яких беруть участь при розрахунку фондового індексу;

K – узгоджувальний коефіцієнт.

За цим підходом розраховуються фондові індекси DJIA (індекс Dow Jones) та Nikkei 225 Average.

В процесі усереднювання зазвичай використовують індекси, що розраховані за допомогою середньоарифметичної зваженої. Зважування відбувається за ціною, за вартістю відбору та шляхом прирівнювання вагомості акцій. До індексів, у процесі обчислення яких використовується прийом зважування, належать S&P-500, зведений NYSE, FT-100, NASDAQ, DAX, CAC та ін.

Зважений середньоарифметичний індекс за ціною акції розраховується за формулою [6]:

$$I_t = \frac{\sum_{j=1}^{N} P_{jt}}{\sum_{j=1}^{N} P_{j0}} \cdot K_1, \qquad (2)$$

де P_{j0} – курсова вартість акцій j-ї компанії, цінні папери якої використовуються для обрахунку індексу в момент часу t;

K_1 – базове значення індексу на початковий момент часу.

Зважений середньоарифметичний індекс за вартістю відбору (за капіталізацією) має такий вигляд [6]:

$$I_t = \frac{\sum_{j=1}^{N} P_{jt} \cdot n_{jt}}{\sum_{j=1}^{N} P_{j0} \cdot n_{j0}} \cdot K_1, \quad (3)$$

де n_{jt} і n_{j0} – чисельність акційні компанії, цінні папери якої використовуються для обрахунку індексу на момент часу t.

В результаті такого підходу до розрахунку індексу зміна цін на акції більш великих корпорацій буде, як правило, чинити більший вплив на значення індексу, ніж коливання вартості цінних паперів дрібних компаній. Дана формула використовується для розрахунку індексу S&P-500.

Індекс, зважений шляхом прирівнювання часток акцій компаній, розраховується за формулою [6]:

$$I_t = \frac{\sum_{j=1}^{N} \frac{P_{jt} - P_{j0}}{P_{j0}} \cdot n_{jt}}{\sum_{j=1}^{N} n_{jt}} \cdot 100. \quad (4)$$

При розрахунку біржового індексу за допомогою середньої геометричної відбувається перемножування цін з подальшим витяганням кореня n-го степеня.

Незважений середньо геометричний індекс визначається за наступною формулою [6]:

$$I_t = \sqrt[N]{\prod_{j=1}^{N} P_{jt}}. \quad (5)$$

За цією формулою розраховується найстаріший із використовуваних в сьогодні фондових індексів Великобританії – індекс ФТ-30 (FT-30 Share Index, Financial Times Industrial Ordinary Index), який став публікуватись з 1935 р.

Зважений середньогеометричний індекс визначається за такою формулою [6]:

$$I_t = \sqrt[N]{\prod_{j=1}^{N} \frac{P_{jt}}{P_{j(t-1)}}}. \quad (6)$$

де $P_{j(t\text{-}1)}$ – це курсова вартість акції j-ї компанії, цінні папери якої використовуються для обрахунку індексу, у попередній день.

За такою формулою розраховується композитивний індекс Value Line Composite Average, що використовується на фондовому ринку США.

Арифметичний і геометричний індекси для одних і тих же акцій, що мають однакове початкове значення, при русі цін на акції поводяться по-різному. Геометричний індекс росте повільніше, а падає швидше, ніж арифметичний, що обумовлено методом його розрахунку.

Арифметичні індекси краще відображають приріст або зниження вартості акцій.

Для оцінки кон'юнктури ринків в цілому частіше використовують арифметичні індекси, хоча нерідко можна зустріти індекси, визначені обома методами. Так, індекс FT 30-геометричний, а актуарні індекси Financial Times, наприклад FTSE 100, – арифметичні.

Вимоги до розрахунку індексів [8]:

– кількість акцій-представників в «індексному кошику» має бути достатньо великим. Чим більший обсяг вибірки, тим більш адекватно індекс показує стан економіки чи окремої галузі;

– репрезентативність. Тобто коливання цін на дану акцію мають відображати загальні коливання цін усього ринку цінних паперів або коливання цін на акції емітентів того сектору економіки, представником якого виступає емітент обраної акції;

– вага. Бажано, щоб інформація про цінні папери компаній мала свою вагу, пропорційно впливу цінних паперів цих компаній на фондовий ринок загалом;

– індекс не повинен залежати від самих вартостей акцій, а залежати перш за все або тільки від зміни вартостей акцій;

– для розрахунку індексів потрібні періодичні коригування списку індексу, оскільки до нього зазвичай входять акції підприємств, які посідають лідерські позиції за обсягами продажів акцій на фондовому ринку, а їхній перелік з часом змінюється.

В Україні фондові індекси регулюються Національною комісією з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР). НКЦПФР, відповідно до Закону України «Про державне регулювання ринку цінних паперів в Україні» та покладених на неї завдань, здійснює регулювання діяльності уповноважених рейтингових агентств, зокрема, видає уповноваженим рейтинговим агентствам свідоцтво про включення до Державного реєстру уповноважених рейтингових агентств, визначає перелік міжнародних рейтингових агентств, які мають право визначати обов'язкові за законом рейтингові оцінки емітентів та цінних паперів, встановлює порядок ведення та веде Державний реєстр уповноважених рейтингових агентств, встановлює правила визначення уповноваженим рейтинговим агентством рейтингової оцінки за національною шкалою, встановлює порядок подання Рейтинговим агентством інформації до НКЦПФР, встановлює відповідність рівнів рейтингових оцінок за шкалою міжнародних рейтингових агентств рівням за національною шкалою та узагальнює досвід та практику діяльності рейтингових агентств і забезпечує публічність визначених рейтингових оцінок.

В Україні фондовий біржовий ринок на кінець 2014 р. представлений 10 біржами: «Київською міжнародною фондовою біржею» (КМФБ); «Придніпровською фондовою біржею» (ПФБ); «Українською міжбанківською валютною біржею» (УМВБ); «Українською міжнародною фондовою біржею» (УМФБ); «Українською фондовою біржею» (УФБ); «Східно-Європейською фондовою біржею» (СЄФБ); «Українською біржею» (УБ); «Фондовою біржею

«ІННЕКС»; «Фондовою біржею «ПФТС»; «Фондовою біржею «Перспектива».

Вісім із 10 бірж проводять розрахунок власного індексу. Лише «Українська міжбанківська валютна біржа» та «Фондова біржа «Перспектива» не визначають біржовий індекс. Із восьми біржових індексів сім розраховуються на основі курсу акцій, а на «Українській фондовій біржі» – на основі корпоративних облігацій (табл. 2).

До біржових списків фондових бірж входять невелика кількість компаній, тому біржові індекси розраховуються на основі незначної кількості акцій-представників. Так, на трьох біржах «індексний кошик» включає не більше шести компаній (УМФБ – 4, ІННЕКС – 5, КМФБ – 6), на інших трьох – він в межах 8–10 компаній (СЄФБ – 8, УФБ – 10, УБ – 10), лише на біржі ПФТС кількість компаній становить 20 (табл. 2).

Всі індекси розраховуються як середньоарифметичні зважені. Сім із них зважуються за капіталізацією, і лише індекс ІННЕКС зважується за ціною (табл. 2, 3).

Майже на всіх біржах (окрім ІННЕКС та УФБ) розрахунок індексів відбувається за найбільш поширеними методиками світу: індекс зважується за капіталізацією, відбувається корегування капіталізації на кількість акцій у вільному обігу, проводиться обмеження впливу окремих компаній із значною капіталізацією (табл. 3).

Сім із восьми індексів визначаються на кінець кожного торговельного дня. В частішому розрахунку індексів на даних біржах немає потреби, оскільки торги на них не інтенсивні. Лише на Українській біржі індекс розраховується протягом торговельного дня. Потреба в розрахунку індексу кожні 15 секунд на УБ полягає також в наявності фінансових інструментів (ф'ючерсів та опціонів), які базуються на ньому (табл. 2).

Індекси ПФТС та Української біржі є загальновизнаними з боку професійних учасників ринку цінних паперів України та світового співтовариства.

Індекс ПФТС став відомим у всьому світі в 2007 р., коли він зайняв з приросту за рік друге місце серед біржових індексів світу. Наступного року на фоні рецесії в Україні він виявився вже в числі лідерів падіння.

Індекс українських акцій, що розраховується Українською біржею, – перший в Україні онлайн-індекс, значення якого публікується кожні 15 секунд і транслюється усім учасникам

Таблиця 2

Загальна характеристика індексів фондових бірж в Україні

Назва індексу	Дата початку розрахунку	Початкове значення	Значення на 1.09.15 р.	Кількість компаній в «індексному кошику» на 1.09.15 р.	Обмеження питомої ваги акцій, %	Спосіб розрахунку індексу	Частота розрахунку
Індекс ІННЕКС (i-INNEX)	22.07.2013 р.	100	99,89	5	-	середньо-арифметичний зважений за ціною	на кінець кожного торговельного дня
Індекс УМФБ (UISE Index)	8.07.2013 р.	1000	1032,43	4	30	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	на кінець кожного торговельного дня
Індекс корпоративних облігацій УФБ (UKRSE CBI)	5.07.2013 р.	100	114,27	10	-	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	на кінець кожного торговельного дня
Індекс СЄФБ (SEFB Index)	15.07.2013 р.	100	106,1153	8	25	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	на кінець кожного торговельного дня
Індекс UX (UX Index)	26.03.2009 р.	500	972,39	10	20	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	протягом торгової сесії кожні 15 секунд
Індекс КМФБ (KISE Index)	8.07.2013 р.	1000	1109,65	6	20	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	на кінець кожного торговельного дня
Індекс ПФБ	29.03.2013 р.	1000	1709,27	10	17	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	на кінець кожного торговельного дня
Індекс ПФТС (PFTS Index)	1.10.1997 р.	100	329,48	20	15	середньо-арифметичний зважений за капіталізацією	на кінець кожного торговельного дня

Джерело: складено за даними фондових бірж України

торгів через біржовий термінал та сайт біржі.

Поряд із біржами в Україні власні індекси розраховують різні інформаційні та рейтингові агентства: L-індекс газети «Фінансова Україна»; індекс IPI-U агентства «Інтерфакс-Україна» і компанії «Полар-інвест»; індекс Wood-15 компанії Wood & Co; індекс ProU-50 компанії «Проспект інвестментс»; індекс Index-SGU компанії Societe Generale; індекс InekoDEX компанії «Інеко»; індекс Business Partners компанії Business Partners та ін. [9; 10].

В Україні вже існують усі передумови широкого застосування індексного інструментарію. Незважаючи на певну ризикованість вкладання коштів у фондові активи, дедалі більше людей розглядають це як спосіб примноження своїх капіталів. Україна увійшла до індексу Міжнародної фінансової корпорації IFC Frontier, який існує з 1996 р. Головними умовами внесення країни до списку IFC Frontier є наявність «пристойного» переліку підприємств, які відповідають певним вимогам щодо капіталізації, ліквідності, а також щоденне проведення торгівлі на якому-небудь організованому ринку та наявність мінімальної активності на торговому майданчику. Внесення України до індексу Міжнародної фінансової корпорації слід розглядати як значне досягнення, хоча це лише перший крок назустріч іноземним інституційним інвесторам.

За кордоном інвестори все частіше розглядають політики і практики компаній у галузі сталого розвитку як один з факторів прийняття інвестиційних рішень. Світові фондові біржі слідують вимогам інвесторів і досить активно беруть участь в різноманітних ініціативах зі сталого розвитку.

Дослідження Всесвітньої федерації бірж (WFE's Sustainability Working Group) показало, що членами WFE були впроваджені принаймні 22 індекси зі сталого розвитку та ESG (інформація про екологічну і соціальну діяльність та питання, пов'язані з корпоративним управлінням) як реакція на зростаючий попит з боку інвесторів. Чотири нові індекси ESG були запущені в 2014 р. Додатково п'ять бірж планують розробку таких індексів.

На жаль, жоден з індексів фондових бірж України не враховує ефективність КСВ-діяльності компаній, що включені до «індексного кошику». Тому, на наш погляд, фондовим біржам України доцільно слідувати світовим практикам та створювати індекси, до бази розрахунку яких входили б акції українських емітентів, які відібрані на основі аналізу їх соціальної звітності за наступними критеріями: екологічна стійкість; дотримання прав людини; виконання соціальних зобов'язань; протидія корупції; ставлення до зміни клімату.

Таблиця 3

Методи розрахунку індексів фондових бірж в Україні

Назва індексу	Формула розрахунку	Розшифровка позначень
Індекс ІННЕКС (i-INNEX)	$k \cdot \sum_{i=1}^{n} \frac{P_i}{s_i}$	n – кількість цінних паперів, що внесені до «індексного кошика»; P – розрахункова ринкова ціна відповідного цінного папера; s – коефіцієнт масштабу для відповідного цінного папера; k – поправочний коефіцієнт
Індекс УМФБ (UISE Index); Індекс СЄФБ (SEFB Index); Індекс КМФБ (KISE Index); Індекс ПФТС (PFTS Index)	$Index_{(T-1)} \cdot \frac{\sum_{i=1}^{M}\left(P_{iT}^{t} \cdot Q_{iT} \cdot FF_{iT} \cdot W_{iT}\right)}{\sum_{i=1}^{M}\left(P_{i(T-1)}^{t} \cdot Q_{iT} \cdot FF_{iT} \cdot W_{iT}\right)}$	$Index_{(T-1)}$ – значення біржового індексу, розраховане за попередній торговий день (Т-1); P_{iT}^{t} – ціна i-ої акції, розрахована в момент часу t поточної доби (день Т); $P_{i(T-1)}^{t}$ – остання ціна i-ї акції, розрахована в день Т-1; Q_{iT} – обсяг акцій i-го емітента, що знаходяться в обігу, шт.; W_{iT} – ваговий коефіцієнт i-ї акції; FF_{iT} – коефіцієнт free-float, який визначає частку i-х акцій, що перебуває у вільному обігу; M – кількість емітентів акцій в «індексному кошику»
Індекс корпоративних облігацій УФБ (UKRSE CBI)	$Z_t \cdot I_{t-1} \cdot \frac{\sum_i\left(P_{i,t} \cdot N_i\right)}{\sum_i\left(P_{i,t-1} \cdot N_i\right)}$	$\sum_i\left(P_{i,t} \cdot N_i\right)$ – загальна ринкова вартість облігацій (без врахування НКД), включених до бази розрахунку на дату t; $P_{i,t}$ – ціна облігації i-го випуску (серії) на дату t (в грн.); N_i – обсяг i-го випуску (серії) облігацій (в шт.); Z_i – корегуючий коефіцієнт, який застосовується на дату t при змінах бази розрахунку; I_{t-1} – значення індексу на попередню дату
Індекс UX (UX Index); Індекс ПФБ	$Z_n \cdot I_1 \cdot \frac{\sum_{i=1}^{N}\left(P_i \cdot Q_i \cdot C_i \cdot W_i\right)}{\sum_{i=1}^{N}\left(P_1 \cdot Q_1 \cdot C_1 \cdot W_1\right)}$	W_i – корегуючий коефіцієнт, що враховує кількість акцій у вільному обігу (коефіцієнт free-float); C_i – коефіцієнт, що обмежує частку капіталізації i-ї акції (ваговий коефіцієнт); Q_i – загальна кількість i-х акцій; P_i – середньозважена ціна i-ї акції в гривнях на момент розрахунку n; Z_n – корегуючий коефіцієнт; I_1 – значення індексу на початкову дату; N – кількість акцій в «індексному кошику»

Джерело: складено за даними фондових бірж України

Доречним було б створити загальний фондовий індекс на рівні Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України, «індексний кошик» якого формувався б виключно з компаній, що проводять КСВ-діяльність. Індекс, розрахований таким чином, буде враховувати сучасні світові тенденції на фондових ринках та об'єктивніше відображувати ситуацію на українському фондовому ринку загалом.

Важливим кроком у розвитку фондового ринку України було б впровадження системи індексів на рівні Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України, до якої доцільно віднести: індекс за найбільш ліквідними акціями українських компаній (так званими «блакитними фішками»); індекс за менш ліквідними акціями українських компаній; індекс за акціями компаній, що проводять КСВ-діяльність; галузеві індекси. Створення даної індексної системи дозволить інвесторам глибше та достовірніше аналізувати стан і тенденції фондового ринку України.

Висновки. Фондові біржові індекси є індикаторами розвитку економіки країни, окремої її галузі та фондового ринку. В світі їх нараховується більше 2 тис. Для їх розрахунку використовують різні методи, але найбільш поширеним в світі та Україні є визначення індексу за допомогою середньоарифметичної зваженої за капіталізацією. Фондові індекси в Україні враховують сучасні світові практики і корегуються на кількість акцій у вільному обігу та обмежується вплив компаній із значною капіталізацією.

Важливим в подальшому розвитку фондового ринку України загалом та вдосконаленням біржових індексів зокрема є створення системи індексів на рівні Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку України та врахуванні КСВ-діяльності компаній при розрахунку біржових індексів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Запорожець М. Роль та місце біржових індексів у інформаційних потоках вітчизняного фондового ринку / М. Запорожець // Інституціональна економіка. – 2014. – № 7. – С. 40–42.
2. Костирко В.С. Програмне забезпечення фінансового менеджменту : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / В.С. Костирко. – К. : Центр навчальної літератури, 2006. – 192 с.
3. Шелудько В.М. Фінансовий ринок : [навч. посіб.] / В.М. Шелудько. – К. : Знання-Прес, 2003. – 535 с.
4. Бєгун К.А. Фондові індекси у фінансовому менеджменті: сутність, призначення функції / К.А. Бєгун // Формування ринкової економіки : наук. зб. ; відп. ред. О.О. Бєляєв. – К., 2009. – Вип. – 21. – С. 491–499.
5. Сукачова С.М. Сутність та значення біржових індексів як інструменту оцінки розвитку ринку / С.М. Сукачова // Економічна стратегія і перспективи розвитку сфери торгівлі та послуг. – 2009. – Вип. 2. – С. 262–269.
6. Килячков А.А. Рынок ценных бумаг и биржевое дело / А.А. Килячков, Л.А. Чаадаева. – М. : Юристъ, 2000. – 704 с.
7. Віктор І.С. Індекси та рейтинги на фондовому ринку України / І.С. Віктор, С.В. Ліпич // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2014. – № 1. – С. 42–49.
8. Герасименко О.М. Індекс як кількісний вимірник стану фондового ринку / О.М. Герасименко // Фінанси України. – 2013. – № 5. – С. 44–53.
9. Дідик Л.М. Фондовий ринок України: проблеми та шляхи підвищення ефективності функціонування / Л.М. Дідик // Економічний простір. – 2013. – № 19. – С. 149–160
10. Нескородєва І.І. Індекси як індикатори фондового ринку України / І.І. Нескородєва // Вісник ХНУ – 2012. – № 668. – С. 194–198.

УДК 338.64

Билінська О.Б.
здобувач
Університету банківської справи

МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНИХ ВНЕСКІВ У СИСТЕМІ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF IMPLEMENTING DIFFERENTIATED CONTRIBUTIONS TO THE DEPOSITINSURANCE SYSTEM

АНОТАЦІЯ

У статті розглядається міжнародний досвід диференційованих внесків у системі страхування вкладів; підходи та критерії оцінки ризиків, що сприятимуть оздоровленню банківської системи через посилення нагляду за банками, збільшення довгострокових депозитів, підвищення довіри вкладників до системи гарантування вкладників та банківської системи в цілому. Виділено основні переваги та недоліки підходів, заснованих на критеріях оцінки ризиків, з врахуванням світового досвіду, що дозволить банківському ринку стати більш зрілим та конкурентоспроможним. Визначено критерії ефективності диференціювання ризиків, переваги та недоліки кожного підходу.

Ключові слова: оцінка ризиків, депозит, диференційовані внески, фінансування, система страхування, страхування вкладів.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматривается международный опыт дифференцированных взносов в системе страхования вкладов; подходы и критерии оценки рисков, которые будут способствовать оздоровлению банковской системы благодаря усилению надзора за банками, увеличение долгосрочных депозитов, повышение доверия вкладчиков к системе гарантирования вкладов и банковской системы в целом. Выделены основные преимущества и недостатки подходов, основанных на критериях оценки рисков, с учетом мирового опыта, что позволит банковскому рынку стать более зрелым и конкурентоспособным. Определены критерии эффективности дифференцирования рисков, преимущества и недостатки каждого подхода.

Ключевые слова: оценка рисков, депозит, дифференцированные взносы, финансирование, система страхования, страхование вкладов.

ANNOTATION

In the article the international experience of differentiated contributions to the deposit insurance system; approaches and risk assessment criteria that will facilitate recovery of the banking system by strengthening supervision of banks, the increase in long-term deposits, increased confidence of depositors in the system guaranteeing depositors and the banking system as a whole. The main advantages and disadvantages of approaches based on risk criteria, taking into account international experience that will allow the banking market to become more mature and competitive. The criteria of efficiency differentiation of risks, advantages and disadvantages of each approach.

Keywords: riskassessment, deposit, differentiated assessments, financing, insurance, depositinsurance.

Постановка проблеми. Комплексний підхід до організації фінансування критично важливий для ефективної роботи системи страхування вкладів. Адже система страхування вкладів повинна мати всі механізми фінансування, потрібні для проведення негайних виплат за застрахованими вкладами у разі необхідності. Система повинна включати такі механізми, що сприяють швидкому задоволенню вимог вкладників. Неадекватність фінансування призводить до подорожчання процедури відшкодування, втрати довіри до всього механізму [2]. Існує ряд ризиків при забезпеченні фінансування, а саме такі, як одержання кредитів під гарантії, отриманих відрахувань банків за допомогою запозичень на ринку або поєднанням кількох способів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченням проблематики підходів і критеріїв диференціювання ризиків займаються провідні вітчизняні та закордонні вчені-економісти, зокрема: Аш. Демиргук-Кунт, Джо Хортон, Люк Лэйвен, Т.С. Смовженко, В.І. Огієнко, А.В. Турбанов та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на існування широкого набору підходів і критеріїв для диференціювання ризиків у банках та розрахунку премій на основі аналізу ризиків, обрання підходу буде ефективним за умови диференціації банків за категоріями ризиків, використання різних джерел інформації, більшою мірою орієнтованості на майбутнє.

Мета статті полягає у визначенні підходів, заснованих на якісних, кількісних або на поєднанні цих критеріїв, що забезпечить ефективність фінансування системи страхування в цілому. У даному дослідженні вирішується завдання відобразити переваги та недоліки підходів до забезпечення ефективності фінансування системи страхування вкладів, заснованих на критеріях оцінки ризиків, з врахуванням міжнародного досвіду.

Методологічною основою дослідження стали теоретико-методологічні підходи, засновані на якісних, кількісних або на поєднанні кількісних та якісних критеріїв, необхідних для системи диференційованих премій.

Виклад основного матеріалу дослідження. Диференційована система вкладів – це система, в якій розрахунок розміру диференційованого збору проводиться шляхом зважування базової річної ставки збору за ступенем ризику [2]. Більшість систем страхування спочатку приймають систему з єдиною ставкою відрахувань для всіх банків, так як такі системи простіше розробити, впровадити, і вони не складні в управлінні. Однак такі системи часто критикують, оскільки вони не відображають рівень ризику в окремих

банках, який може загрожувати всій системі в цілому. Системи з єдиною ставкою відрахування частіше всього називають несправедливими, так як банки з низьким рівнем ризиків повинні платити такі самі страхові премії, як і установи, що приймають на себе високий рівень ризиків.

Перший етап у розробці системи диференційованих премій полягає у визначенні цілей і завдань, які необхідно виконати. Головне завдання більшості диференційованих систем – надати банкам стимули уникати надмірних ризиків і впровадити більш досконалий процес розрахунку страхових премій. Важливо також забезпечити послідовність та відповідність цілей диференціальної системи публічно заявленим завданням системи страхування вкладів.

Вперше система диференційованих страхових премій була введена Федеральною корпорацією страхування депозитів (FDIC) у 1993 р. В подальшому кількість таких систем постійно зростала і на даний час функціонує приблизно в 15 країнах. Серед країн, в яких впроваджено і успішно функціонують зазначені системи, Аргентина, Канада, Колумбія, Фінляндія, Франція, Перу, Португалія, Румунія, Тайвань і Туреччина. Також багато країн, мають намір про прийняття або зміцнення існуючої системи страхування вкладів, проявивши інтерес до поступового переходу до системи диференційованих страхових премій.

Необхідно врахувати, що диференційовані системи не обов'язково є придатними для всіх систем страхування вкладів у всі часи. Адже важко знайти правильні й прийнятні способи диференціювання ризиків, отримати достовірну, послідовну та своєчасну інформацію і гарантувати, що критерії рейтингу прозорі. Також для належного управління системою диференційованих страхових премій будуть потрібні ресурси.

Тому перш ніж впроваджувати систему диференційованих страхових премій, важливо провести аналіз стану економіки, організації банківської системи, суспільних очікувань і відношення до даного питання, стану пруденційного нагляду і регулювання, законодавчої бази, надійного бухгалтерського обліку та режиму розкриття інформації. У розробників процедур є широкий набір варіантів для розробки системи диференційованих премій, якщо зазначені показники стабільні. В деяких випадках стан економіки може не бути ідеальним, тому важливо визначити прогалини між існуючим становищем і бажаним, а потім провести ретельну оцінку наявних варіантів, так як введення системи диференціальних страхових премій не є універсальними ліками від головних хвороб і недоліків.

Наприклад, для ефективної роботи системи страхування та системи диференційованих страхових премій необхідно мати надійний бухгалтерський облік і фінансову звітність. Точна, надійна і своєчасна інформація, представлена у звітності, може бути використана страховиком депозитів та іншими учасниками системи для прийняття рішень щодо видів ризику в банку. Надійний облік включає точну і значущу оцінку інформації в галузі вартості активів, оцінки кредитного ризику, резервів під втрати від позик, оцінки непрацюючих позик, позабалансових ризиків, достатності капіталу, а також прибутковості та рентабельності банківських операцій.

Важливо розуміти: навіть якщо прийнято рішення про те, що умови підходять для введення диференційованих премій, такі системи будуть найбільш ефективними, якщо вони стимулюють банки для управління ризиками і підтримуються ефективною системою раннього реагування і негайних наглядових заходів корегування для врегулювання проблем.

При розробці систем диференційованих страхових премій найбільшою проблемою є визначення способу диференціювання ризиків у банках. Є цілий ряд підходів, які в основному охоплюють методики, що виділяють завдання або кількісні фактори і/або більш суб'єктивну або якісну інформацію. Незважаючи на труднощі здійснення, підходи диференціювання ризиків і обчислення премій повинні бути максимально зорієнтовані на майбутнє.

Підходи, засновані на використанні кількісних критеріїв, зазвичай використовують фактичні вимірники або базуються на звітності для класифікації банків в цілях розрахунку премій. Деякі кількісні системи базуються на одному параметрі оцінки ризику, інші системи використовують поєднання декількох параметрів. Інформація зазвичай з'являється в ході перевірки банку на основі наглядових даних. Для зазначених систем зазвичай беруть до уваги наступні фактори:

- дотримання банком вимог центрального банку щодо капіталу та інших параметрів оцінки якості, кількості та достатності;
- якість і диверсифікація портфеля активів в балансі банку та поза балансом;
- достатність, волатильність та якість доходів банку;
- грошові потоки банку (балансові і позабалансові) та здатність залучати достатнє фінансування своєчасно і за розумною ціною;
- стабільність і диверсифікація джерел фінансування;
- схильність до ризику зміни процентної ставки і, де це можливо, курсового та валютного ризиків.

Зазвичай один або поєднання декількох кількісних факторів використовують для диференціювання ризиків у банках. Найбільш вагомий – достатність капіталу. Капітал є первинною подушкою, яка реагує на негативні зміни в якості активів і доходів банку. Хоча капітал дуже важливий фактор, інші кількісні критерії також приймаються до уваги, наприклад, прибутковість, яка вносить свій вклад у здатність

банку підтримувати необхідну достатність. Інформація часто з'являється безпосередньо від банків на основі загальноприйнятих у галузі принципів бухгалтерської звітності, і банкам присвоюються рейтинги на основі різних критеріїв або зіставлень з групою рівних.

Інший кількісний підхід, який використовується для розрахунку премій, заснований на оцінці прогнозованих втрат. Прогнозовані втрати залежать від ймовірності банкрутства банку, загального ризику для всієї системи страхування вкладів і розміру втрат, які можуть перекластися на страховика депозитів у разі банкрутства банку.

Переваги використання в основному кількісних підходів для диференціювання банківських ризиків полягають у тому, що вони базуються на об'єктивних факторах і даних і вважаються прозорими і менш схильні до розбіжностей у порівнянні з більш суб'єктивними підходами. Їх головний недолік в тому, що їх ефективність залежить від своєчасної, високоякісної, послідовної і надійної інформації, яку важко одержати в багатьох фінансових системах. Наприклад, у разі використання моделі оцінки прогнозованих втрат у багатьох країнах просто відсутній достатній історичний досвід банкрутств і втрат для точного розрахунку параметрів. Інший недолік – більшість кількісних методів надають інформацію про фінансовий стан банку в минулому, і вони менш ефективні у наданні головних показників прогнозу банківських ризиків на майбутнє.

Підходи, що базуються на якісних критеріях, зазвичай залежать від декількох факторів, на основі яких проводиться класифікація банків на різні групи для оцінки рівня страхової премії. Основний метод базується на рейтинговій оцінці та інформації, такій як: дотримання нормативних документів, стандартів, внутрішніх регламентуючих документів, інших вимог наглядового органу або страховика депозитів. Зазначені оцінки призначаються для отримання думки про поточний фінансовий стан банку, його ключових бізнес-практик, а також деякому прогнозі майбутнього фінансового стану ризиків. Перевірки включають зовнішній і внутрішній моніторинги або поєднання обох способів, а отримана інформація вважається конфіденційною для всіх учасників процесу для забезпечення фінансової стабільності.

Критерії оцінок в різних країнах різні, але найбільш поширеною у світі вважається методика CAMEL.

За методикою CAMEL кожен банк проходить внутрішню перевірку, та оцінка відбувається на основі п'яти загальних показників: капітал, якість активів, управління, прибутковість і ліквідність. У спробі зосередити більшу увагу системи на аналізі ризиків був доданий шостий показник, що відноситься до аналізу чутливості кон'юнктури, – CAMEL(S). Кожен компонент оцінюється за шкалою від 1 (кращий) до 5 (найгірший).

Методика, яка прийнята у 1997 р. у Франції для оцінки фінансових установ, так звана система «організація посилення превентивних заходів» (ORAP), являє собою багатофакторний аналіз стану окремого банку. Система працює в рамках стандартної і формалізованої структури, рейтинги 14 компонентів: коефіцієнти пруденційного нагляду, балансові та позабалансові операції, прибутковість та різні критерії оцінки якості (акціонери, менеджмент і внутрішній контроль). Кожен компонент оцінюється за шкалою від 1 (кращий) до 5 (найгірший). Компонентні рейтинги конвертуються у композитний рейтинг з аналогічною шкалою від 1 до 5. Хоча зазначені критерії включають кількісні складові, вони мають високий рівень суб'єктивного судження при визначенні якісних факторів, таких як якість менеджменту.

Система диференційованих премій може використовувати додаткові дані за якістю, іменована як «інша інформація». До неї відноситься: інформація, отримана від наглядового органу банку або споріднених компаній, рейтинги незалежних агентств, точка зору аналітиків банківської галузі та інших експертів, рейтинги материнської компанії, процентні ставки банків та міжбанківського ринку, ринкові індекси, такі як зміни цін на акції і будь-яка інша інформація. Проте використання «іншої інформації» для допомоги в класифікації банків має суб'єктивний характер. Страховик повинен виносити своє судження про те, чи може той чи інший факт мати серйозний вплив на операції і стабільність банку. Крім того, послідовна і подібна інформація може бути в наявності не для всіх банків.

Перевага підходів, заснованих на якісних критеріях, полягає в тому, що вони можуть надати важливу інформацію за поточними і майбутніми видами ризику, оскільки неможливо визначити їх за допомогою одних кількісних факторів. Проте недоліком таких систем є їх менша прозорість і необхідність використовувати судження в більшій мірі порівняно з кількісними методами. Це часто призводить до апеляцій з приводу присвоєного рейтингу, і в разі заперечення банком можуть бути труднощі в захисті правильності рішення. Також якісні системи самі по собі не враховують належною мірою важливі кількісні фактори (наприклад, достатність капіталу).

Для присвоєння рейтингів використовуються також комбіновані підходи, що базуються на поєднанні кількісних і якісних параметрів. Комбінований метод використовувався найбільш часто. Наприклад, Аргентина, Канада, Франція, Тайвань і США використовували такий підхід у своїх системах диференційованих премій.

В Аргентині всі установи сплачують базові відрахування страховику депозитів, а також здійснюють додаткові відрахування, які визначаються на основі комбінованої якісної та кіль-

кісної методики розрахунку диференційованих премій. Додаткова диференційована премія, розрахована для кожної установи, бере до уваги такі фактори, як: присвоєний наглядовим органом рейтинг CAMEL і показники надлишковості або нестачі капіталу в порівнянні з встановленими вимогами щодо її мінімального рівня, а також якості кредитного портфеля.

Корпорація страхування депозитів Канади (CDIC) запровадила систему диференційованих страхових премій у 1999 р., вона включає близько 14 окремих якісних і кількісних параметрів оцінки. Кількісні індекси, такі як достатність капіталу, волатильність доходів і коефіцієнти концентрації, становлять до 60% рейтингу, в той час як якісні параметри – рейтинги наглядового органу – становлять решту 40%. Система має чотири категорії страхових премій, де 1 – кращий і 4 – для установ з найнижчим рейтингом.

Система диференційованих страхових премій Франції, введена в 1999 р., заснована на комбінації коефіцієнтів пруденційного і фінансового аналізу ризиків, які застосовуються по відношенню до суми депозитів кожної установи. Додатково використовується показник «синтетичного ризику», який заснований на чотирьох критеріях – платоспроможність, рентабельність, диверсифікація ризиків та трансформація строків погашення. Чотири критерії мають рейтинги – від 1 (кращий) до 3 (найгірший), і премії розраховуються за окремою формулою.

В деяких системах кількісний критерій має однакову вагу з більш суб'єктивним критерієм, таким як рейтинги перевірок. В інших країнах якісний критерій має меншу вагу в порівнянні з кількісним. У результаті банки, що отримали суб'єктивні оцінки, можуть почувати себе менш комфортно навіть у ситуації, коли суб'єктивна або якісна оцінка (наприклад, якість управління), може стати одним з найбільш ефективних показників ризику.

Переваги комбінованої системи полягають у тому, що вона може бути ефективним і всеохоплюючим методом оцінки ризиків банків. З усіх розглянутих критеріїв тільки комбінована система враховує широкий діапазон інформації, що допомагає провести оцінку видів ризику. Головний недолік – вона передбачає високий рівень вимог до інформації, тому більше схильна до негативних викликів порівняно з кількісним критерієм.

Прийняття системи диференційованих страхових премій вимагає від розробників стратегії забезпечити орган страхування депозитів необхідними правами, ресурсами та інформацією для належного й ефективного управління системою.

Існують підходи, в яких необхідна інформація обмежується тим об'ємом, який вже є в наявності в учасників системи. Однак зазначених обсягів може бути недостатньо для потреб ефективної системи диференційованих страхових премій. Очевидно, що необхідно зберігати баланс між вимогою надати необхідну інформацію для класифікації банків за рівнем страхових премій і створенням додаткового непотрібного тягаря на установи підвищеним попитом на інформацію.

У випадках, коли установа по страхуванню вкладів не отримує інформацію безпосередньо від установ, а спирається на дані наглядового органу, необхідно мати чинні угоди, згідно з якими органу страхування надається отримана, підтверджена аудитом і своєчасна інформація, необхідна для управління системою диференційованих страхових премій.

Слід також звернути увагу на те, щоб інформація системи була перевірена на точність і послідовність для всіх банків і в часі. Для цього, можливо, буде необхідно розробити стандарти звітності, а також може знадобитися верифікація інформації в процесі внутрішніх перевірок. Використання перевіреної аудитом інформації може сприяти високій точності системи диференційованих премій, а також зниження надлишкового адміністративного тягаря на банки – учасників системи страхування.

Що стосується своєчасності інформації, вона, по можливості, повинна відображати поточні види ризиків у банках. Враховуючи, що ризики банків постійно змінюються, було б ідеально проводити оцінку параметрів на постійній основі. Однак вимоги до ресурсів і витрати на адміністрування та підготовку звітності такої системи роблять завдання для її здійснення практично нереальним. Тому багато систем диференційованих страхових премій засновані на єдиному періоді визначення видів ризику, наприклад, датою відліку можна вважати фінансову інформацію, завірену аудитором на кінець фінансового року.

При розробці системи диференційованих страхових премій важливо прийняти рішення про кількість категорій. Використання великої кількості категорій має перевагу в тому, що відмінності між окремими категоріями нівелюються і дозволяють в результаті провести більш значне диференціювання ризиків. Це полегшує диференціювання банків у відповідності з присвоєним рейтингом і має переваги в ситуації, коли потрібно класифікувати велику кількість різних банків. Крім того, використання великої кількості категорій може призвести до зменшення кількості запитів від банків про перегляд рішення. З іншого боку, велика кількість категорій може ускладнити систему, а також привести до зниження значущості стимулів для банків переходити з однієї категорії в іншу.

При визначенні ставок страхових премій у відповідності з присвоєною категорією слід звернути увагу на те, щоб встановлені ставки забезпечували потреби фінансування системи страхування вкладів і стимулювали стабільну практику ризик-менеджменту в банках. Першим кроком має стати визначення загальних

потреб фінансування страховика депозитів і доходів від відрахувань. В більшості випадків країни, що впроваджують систему диференційованих страхових премій, в якості своєї первинної мети вказували введення більш серйозних стимулів для банків, а не збільшення загальних доходів від премій. Фактично загальні доходи від страхових премій в рамках системи диференційованих внесків можуть бути згодом нижче завдяки позитивним стимулам, наданими банкам для вдосконалення практики ризик-менеджменту. В якості частини процесу стимулювання всі банки повинні платити премії, навіть якщо вона дуже низька, так як всі банки зобов'язані покривати вартість страхування вкладів. Банки та їх клієнти безпосередньо отримують вигоду від участі в ефективній системі страхування вкладів, так як кожен банк незалежно від стабільності його положення представляє певний ризик для страховика.

Для оцінки рейтингу в цілях нарахування кожної категорії премій різні системи диференційованих премій провели стимуляцію процесу присвоєння категорій для визначення впливу на загальну суму отриманих внесків, а також щоб дізнатися, яким чином це відбивається на загальних результатах фінансування страховика депозитів. Слід мати на увазі, що спред між різними категоріями премій повинен бути як можна більший, щоб стимулювати банки вдосконалювати практику ризик-менеджменту.

Запровадження системи диференційованих страхових премій може підняти питання про потенційний ефект дестабілізації у зв'язку з нарахуванням більш високих премій на банки, які вже мають проблеми. Одним з підходів до вирішення зазначеного питання може бути поетапне впровадження системи з попереднім повідомленням банків про те, коли і яким чином будуть реалізовані окремі етапи. Для адаптації банків з низьким рейтингом можна передбачити перехідний період, в якому фактично всі банки отримують переважне право опинитися в категорії з низькою премією. Зазначений спосіб дає перевагу зменшити вплив на слабкі банки шляхом первісного збільшення премій, але в той же час зберігає для них стимули поліпшити свої рейтинги через певний період часу.

Так, наприклад, для полегшення процесу впровадження своєї системи диференційованих премій корпорація страхування Канади (CDIC) ввела перехідний механізм на перші два роки свого плану. У перший рік перехідного періоду сумарний кількісний рейтинг кожного банку був скорегований шляхом підвищення на 20%. Протягом другого року – сумарний рейтинг був скорегований підвищенням на 10%. Протягом третього і наступних років зазначені коригування відсутні.

При розробці системи диференційованих премій необхідно приділити увагу питанням прозорості інформації, ступеня її відкритості для суспільства і конфіденційності рейтингів. У різних країнах зазначена практика різна, на неї можуть впливати рівень культури, законодавча система, розмір, стан і рівень розвитку фінансової системи і попередній досвід з проблемними банками.

Прозорість означає, що інформація про систему та її операціях надається її учасникам і зрозуміла для них. Якщо система диференційованих страхових премій максимально прозора і надана інформація має своєчасний, послідовний і точний характер – це сприяє зміцненню звітності, стабільності управління і функціонування системи.

Рівень відкритості інформації для суспільства за категоріями премій або рейтингам може зробити істотний вплив на ефективність системи. Розкриття для суспільства інформації про результати присвоєння банку рейтингу допоможе зміцнити дисципліну і буде додатково стимулювати банки до поліпшення результатів у майбутньому. Однак відкритість інформації може мати негативні наслідки, пов'язані з наданням специфічної інформації по конкретному банку про присвоєний рейтинг і категорії премії. У разі якщо банк зіткнувся з серйозними проблемами (тобто і це відображено в оцінці присвоєної премії), таке розкриття може погіршити зусилля по врегулюванню проблем і підірвати довіру до фінансової системи. Хоча у застрахованих вкладників може і не бути серйозних стимулів використовувати дану інформацію, незастраховані вкладники та інші кредитори можуть забрати свої кошти з установи з низьким рейтингом. Слід визнати той факт, що інформація, яка використовується для присвоєння рейтингу, зазвичай базується за певний проміжок часу. Звідси було б несправедливим по відношенню до банку і не зовсім правильною інформацією по відношенню до вкладників та інших кредиторів мати на увазі, що присвоєна категорія, що мала місце кілька місяців тому, є точним відображенням стану банку, який вже, можливо, зумів виправити недоліки і підвищити рейтинг в подальшій оцінці. Нарешті, відкритість інформації змогла б посилити юридичну відповідальність органів нагляду, регулювання і страхування вкладів.

З іншого боку, банки з високим рейтингом можуть використовувати розкриття інформації про свою категорію для залучення додаткових вкладників і бізнесу взагалі. Також якщо банки стоять перед фактом, що їх рейтинг і його окремі компоненти можуть бути розкриті, вони можуть бути стриманими щодо підтримки впровадження такої системи премій.

Крім того, більшість органів страхування вкладів не отримують необхідну для системи диференційованих премій інформацію безпосередньо, тому повинні покладатися на інформацію наглядового чи регулюючого органу. У таких випадках у рішенні про розкриття інформації слід враховувати політику відомств і будь-які положення про конфіденційність, що

відносяться до відкритості інформації, отриманої від банків.

Висновки. Аналіз міжнародного досвіду диференційованих внесків у системі страхування вкладів свідчить, що підвищення рівня відкритості інформації для суспільства за категоріями премій або рейтингам може зробити істотний вплив на ефективність системи. Жодна система диференційованих премій не є досконалою, і набутий досвід її операцій може дозволити проводити подальше вдосконалення. Проведене дослідження свідчить, що розробникам системи диференційованих страхових премій необхідно встановити баланс між бажанням просувати звітність, дисципліну і здоровий менеджмент шляхом відкритості й забезпечення необхідної конфіденційності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про систему гарантування вкладів фізичних осіб» № 4452-VI від 23.12.2012 р. // Відомості Верховної Ради України. – 2012. – № 50. – 564 с.
2. Система гарантування вкладів в Україні : [монографія] / За заг. ред. д-ра екон. наук Т.С. Смовженко. – Львів : Львівський банківський інститут БУ, 2004. – 255 с.
3. Ціна опціону та корпоративні зобов'язання // Політекономія. – 1973. – № 81.
4. Оцінка страхування вкладів корпорації FDIC з використанням ціни опціону // Гроші, кредит та банківська справа. – 1984. – № 16.
5. Корпорація «Страхування депозитів Канади» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.cdic.ca/home/Pages/default.aspx.
6. Garcia G.G.H. Depositinsurance: a survey of actual and best practices. – IMF workingpaper 99/54. – 1999.
7. Рисін В.В. Польська система гарантування депозитів / В.В. Рисін // Вісник НБУ. – 2002. – № 4. – С. 40
8. Банківська енциклопедія / С.Г. Арбузов, Ю.В. Колобов, В.І. Міщенко, С.В. Науменкова. – К. : ЦНД НБУ, Знання, 2011. – 504 с.
9. Науменкова С.В. Сучасний стан і проблеми співпраці банків і страхових організацій в Україні / С.В. Науменкова, В.І. Міщенко // Вісник соціально-економічних досліджень : збірник наукових праць. – 2010. – № 38. – С. 143–146.
10. Ронн Е., Верма А. Ціна страхування вкладів на основі корекції ризику: модель, заснована на опціоні / Е. Ронн, А. Верма // Фінанси. – 1986. – № 41.
11. Безвух С.В. Механізм створення і складові елементи системи захисту банківських вкладів суб'єктів господарювання / С.В. Безвух // Вісник Університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 3(12). – С. 179–182.

УДК 368.61 (477)

Бобошко Л.І.
аспірант,
ПВНЗ «Європейський університет»

СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ МАЙНА ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ

WORLD EXPERIENCE OF PROPERTY TAXATION AND OPPORTUNITIES OF ITS' USING IN UKRAINEI

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено досвід зарубіжних країн щодо справляння майнових податків та визначено особливості оподаткування нерухомого майна, відмінного від земельної ділянки, транспортного податку та плати за землю для покращення ефективності справляння вищезазначених податків в Україні.

Ключові слова: майно, зарубіжний досвід, податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки.

АННОТАЦИЯ

В статье исследован опыт зарубежных стран относительно взыскания имущественных налогов и определены особенности налогообложения недвижимого имущества, отличного от земельного участка, транспортного налога и платы за землю для улучшения эффективности взыскания вышеупомянутых налогов в Украине.

Ключевые слова: имущество, зарубежный опыт, налог на недвижимое имущество, отличающееся от земельного участка.

ANNOTATION

In the article investigational experience foreign country in relation the production of property taxes and the features of taxation of real property other than land, vehicle tax and land tax for the improvement of efficiency of production of aforementioned taxes in Ukraine.

Keywords: property, foreign experience, real estate tax, distinct from land.

Постановка проблеми. На сьогодні в умовах фінансової кризи Україна потребує соціально-економічного перетворення. Одним з пріоритетних напрямів подолання якої є реформування Податкового кодексу України. Серед всіх напрямів особливого значення набуває підсилення ролі та ефективності оподаткування майна. Актуальність цих податків пояснюється можливістю збільшення надходжень до бюджетів та цільових фондів. Майнові податки характеризуються такими позитивними сторонами, як складність зменшення об'єкта оподаткування, можливість стимулювання розвитку виробництва та вирішення фінансових проблем держави та органів місцевого самоврядування. Але поряд із позитивними сторонами існує тенденція невиправданого звільнення від оподаткування заможних власників майна.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблематики особливостей встановлення та реформування майна присвячені наукові роботи відомих зарубіжних та вітчизняних науковців та економістів: А. Сінга, Е. Волфа, Н. О'Коннора, Н.М. Бобох, А.С. Овчаренка, В.П. Мартиненко, О.К. Терентьєвої, О.А. Фрадинськогота інші.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Відсутність наукових робіт по дослідженню майнових податків, стає наслідком того, що загальні принципи регулювання податкової системи вивчені недостатньо повно. Відповідно все вищевикладене зумовило до вибору теми дослідження, її актуальність та значення.

Мета статті полягає у вивченні й аналізі перспектив та напрямів реформування оподаткування майна в контексті міжнародного досвіду.

Виклад основного матеріалу. Досвід справляння податку на майно в Україні за останні роки показує багато погрішностей, які обумовлені невирішеністю як суто теоретичних проблем, так і невизначеністю багатьох технічних процедур – механізму обчислення, переваги у наданні пільг та плануванні.

Основною перевагою цього виду оподаткування є практично повна неможливість його уникнення, що робить його одним з найкращих податків з точки зору держави, але в той же час це один з найгірших податків з точки зору платників податків. Дивлячись на обережні кроки українського уряду з обмеженого використання податків на майно, оскільки саме ці податки сплачує переважна більшість населення країни і при значному податкову можуть викликати значне соціальне обурення.

Пріоритетними задачами податкової реформи, що проводиться сьогодні, стає послідовне зниження податкового тиску. Податкова система стає більш раціональною, скорочується число податків та зборів, знижуються податкові ставки. З урахуванням податкових змін система майнового оподаткування значно видозміниться, тобто податки на майно стануть одними з основних джерел доходів держави. [3, с. 169].

Більшість країн світу практикують майнове оподаткування. Така практика показала, що податки на майно стають вагомим джерелом наповнення місцевих бюджетів, забезпечуючи значну частину їх надходжень. Зарубіжний досвід системи майнового оподаткування платників податків виділяє чотири основних підходи до сплати податків[8, с.348-349]:

– податки на окремі види майна –застосування окремого податку – плати за землю, транспортний податок, податку на нерухомість. Подібна схема оподаткування діє в Україні;

– чистий податок на майно -оподаткування комерційного та промислового майна, яке перебуває у власності платника податку. Такий податок застосовують у США, Німеччині, Канаді, Данії, Нідерландах, Франції;

– податки на перехід права власності на майно –характерною ознакою є наявність прогресивної податкової шкали, яка диференціюється залежно від родинних зв'язків та розгалуженої системи податкових пільг. Даний вид обов'язкового платежу активно застосовується у Швеції;

– податок на приріст капіталу – являє собою податок на доходи від реалізації активів, що перебувають у власності платника податку. При цьому такий дохід може оподатковуватися як у складі податку на доходи чи прибутки платника податку (Україна) так і шляхом застосування окремого виду обов'язкового платежу (Австрія, Великобританія, Ірландія, Португалія).Порівняємо в контексті даної класифікації чинні податки на майно в економічно розвинутих країнах та в Україні.

Оподаткування майна справляється приблизно в 130 країнах світу. В Нідерландах надходження від податку на нерухомість досягають до 95% в загальному обсязі доходів місцевих бюджетів, 81% – в Канаді, 52% – у Франції, в США рівень доходів від цього податку коливається в широкому діапазоні від 10 до 70% в залежності від території.

Сучасна податкова система України виділяє такі податки на об'єкти майна, як податок на нерухоме майно, відмінне від земельної ділянки, транспортний податок та плата за землю. Водночас у світі набули поширення майнові податки, серед яких можна виділити податок на приріст капіталу, податок на майно юридичних осіб чи податок на предмети розкоші, що не знайшли відображення у національному законодавстві.

В міжнародній практиці склад структури податків на нерухоме майно є одним з суперечливих питань оподаткування майна. Запровадження податку на нерухоме майно відмінне від земельної ділянки в державі викликало багато запитань серед платників податків та зборів. Ясно, що введення даного податку на нерухомість потребує великої підготовчої роботи, яка проведена в країні неналежно. Вигідним варіантом для України буде звернутися до досвіду західних країн, де подібний податок з успіхом застосовується протягом багатьох років.

На сьогодні актуальною є модель ринкової вартості в контексті використання оподаткування нерухомості. Тому в перспективі варто здійснити перехід до системи оподаткування об'єктів нерухомого майна на основі такого підходу, замінивши діючу систему на основі площі. Такий досвід успішно застосовується в Великобританії, Німеччині, Голландії, Іспанії, Швеції [5].

Зарубіжна практика справляння аналізованої податкової форми свідчить, що податок на нерухомість є надійним джерелом доходів місцевих бюджетів у федеративних державах (США, Канада, Німеччина, Австралія) так і в ряді унітарних держав (Великобританія, Японія, Корея, Польща) [5].

Актуальним для України з цього приводу є досвід Франції, де не оподатковуються на протязі перших двох років новобудови в сільській місцевості та на строк до 5 років будівлі, збудовані за технологією раціонального збереження енергії.

Переважна більшість країн світу стягує податок на нерухоме майно з забезпечених верств населення. В Україні навпаки, зовсім протилежна схема оподаткування громадян, яка справляється переважно з порівняно небагатих верств населення. Тому негативною стороною справляння податку на нерухомість в Україні є то, що майже 80% населення України має рівень матеріального забезпечення значно нижчий від середнього його розміру [1, с. 31].

Провівши паралелі між нормами Податкового кодексу України стосовно оподаткування нерухомого майна та зарубіжної практики справляння податку на нерухомість вагомого значення для вирішення більшої кількості проблем варто: застосувати пільги при оподаткуванні податком на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок, впровадити прогресивні ставки податку на нерухомість, розміри яких повинні зростати залежно від площі об'єктів нерухомості. Для подальшого розвитку системи оподаткування нерухомості слід звернутися до практики світових країн, де базою оподаткування є ринкова вартість об'єкта нерухомості, а не його загальна площа.

На сьогодні поширеним серед забезпеченого населення є придбання нерухомості. Актуальність та корисність такого придбання дозволяє власнику надійно зберігати свої заощадження, а також отримувати певний дохід. Така ситуація є наслідком росту необґрунтовано рівня цін на нерухомість в Україні, а в деяких випадках є можливість провести паралель зі міжнародними цінами.

Світова фіскальна практика податку на рухоме майно у більшості випадків представлена оподаткуванням транспортних засобів (вантажні і легкові автомобілі, мотоцикли, моторні човни, літаки тощо), а також устаткування та обладнання для цілей отримання прибутку. Так, податки на рухоме майно включають рухомі речі: витвори мистецтва, автомобілі, літаки, водні судна, гроші, цінні папери, майнові права тощо.

В Україні цей податок, згідно з розділом VII Податкового кодексу України, був представлений у формі збору за першу реєстрацію транспортного засобу. Так, як розділ VII виключено на підставі Закону № 71-VIII від 28.12.2014 р., то з 01.01.2015 року почав діяти вперше введе-

ний транспортний податок, який є складовою податку на майно. Відповідно, платниками цього податку є фізичні та юридичні особи, у тому числі нерезиденти, які мають зареєстровані в Україні згідно з чинним законодавством власні легкові автомобілі, які є об'єктом оподаткування (п. 267.1 ПКУ) [2].

Так, у європейській практиці оподаткування транспортних засобів є певні тенденції, у яких відображається прагнення законодавця реалізувати принцип соціальної справедливості майнового оподаткування та вдалого поєднання фіскальної й стимулюючої функцій майнових податків. Головна з цих тенденцій – стимулювати власників транспортних засобів придбавати автомобілі з найменшим впливом на навколишнє середовище або дорожнє покриття, у зв'язку із чим як база оподаткування використовуються такі параметри транспортного засобу, як обсяг викидів вуглекислого газу, об'єм або потужність двигуна, маса.

Особливістю правового механізму цього податку є високий рівень деталізації об'єктів і баз оподаткування (термін використання, типи транспортних засобів, потужність, обсяг циліндрів двигуна, довжина, маса тощо). Наприклад, у Франції, Італії, Бельгії – потужність двигуна автомобіля, у Нідерландах, Китаї та Японії – вага автомобіля, у Німеччині – об'єм робочих циліндрів двигуна [6].

Необґрунтованим залишається той факт, що законотворець поєднує об'єкт обкладення транспортним податком та час використання автомобіля, що немає ніякого логічного пояснення. Саме цей спосіб є дуже складним для обчислення. Тому слід відштовхуватися від часу реєстрації автомобіля, а не року його випуску.

Інша тенденція оподаткування транспортних засобів – прогресивне оподаткування власників транспортних засобів за умови використання як бази оподаткування вартості транспортного засобу. У цьому випадку оподаткування власників має не природоохоронні та стимулюючої функції, а має на меті поповнення дохідної частини бюджету за рахунок оподаткування «предметів розкоші», володіння товарами не масового попиту.

З огляду на те, що український законодавець вибрав як об'єкт оподаткування лише певний вид транспортного засобу з конкретними параметрами двигуна і строку використання, можна зробити висновок, що метою запровадження зазначеного податку є поповнення дохідних частин місцевих бюджетів за рахунок оподаткування власників «предметів розкоші». Адже поза об'єктами цього податку залишилася низка транспортних засобів, які є більш коштовними за автомобілі, крім того, такий критерій автомобіля, як об'єм циліндрів двигуна і строк його використання, не є об'єктивним показником цінності автомобіля.

Логічно, що єдиним об'єктивним показником цінності транспортного засобу є його оцінна вартість. Проте використання вартості як бази оподаткування ускладнює адміністрування податку. Якщо законодавець відійшов від використання вартості як бази оподаткування транспортного засобу, утілення ідеї оподаткування «предметів розкоші» та прагнення до втілення принципу справедливості в майновому оподаткуванні, варто реалізовувати за рахунок розширення переліку видів об'єктів оподаткування транспортного податку й відповідним корегуванням ставок податку залежно від виду транспортного засобу та його технічних характеристик.

Варто зазначити, що ідея оподаткування «предметів розкоші» в Україні не нова, адже в Верховній Раді Україні ще з 2012 р. було зареєстровано низку законопроектів, що передбачали оподаткування окремих транспортних засобів, які можуть бути зарахованими до «предметів розкоші», проте всі вони були зняти з розгляду й відхилені.

У 2015 р. Постановою Верховної Ради України був відхилений проект Закону України «Про внесення змін до Податкового кодексу України щодо оподаткування окремих транспортних засобів, що можуть бути віднесеними до предметів розкоші» [2]. Проектом була запропонована формульна система визначення розміру податку, з застосуванням таких баз податку, як вартість (установлену по каталогу чи в салоні), об'єм двигуна, потужність, вік, довжина (для човна, яхти). Такий формульний метод нарахування податку має на меті оподаткування коштовних транспортних засобів (вартістю більше ніж 40 тис. євро) з прогресивним збільшенням суми податку пропорційно вартості транспортного засобу, об'єму й потужності двигуна. Зазначений проект має низку недоліків у частині юридичної техніки та невизначеності у процедурі адміністрування [6].

Розробка подальших шляхів удосконалення адміністрування транспортного податку неможлива без звернення до міжнародного досвіду з урахуванням позитивних та негативних тенденцій у його справлянні. Тому ретельне вивчення реформаторського досвіду зарубіжних країн та його адаптування до вітчизняних умов посприяє підвищенню ефективності й результативності роботи податкових органів щодо наповнення місцевих бюджетів. Соціальний принцип та податковий тиск на населення країн з розвиненою економікою (Данія, Ізраїль, Австралія, Японія) у яких транспортний податок обчислюється залежно від вартості автомобіля, розподіляється пропорційно доходам населення.

Міністерство фінансів України розробило проект Податкової реформи, де вагомі нововведення стосуються змін відносно чинного податку на авто з об'ємом двигуна більше 3 літрів, так відбудеться заміна на більш справедливе оподаткування розкішних авто класу «люкс» молодше п'яти років (вартістю понад 1 млн. грн.), перелік яких буде складено Кабінетом міністрів [4].

Причинами несправедливості транспортного податку з власників авто середнього класу проявляється в тому, що:

по-перше, не обкладається податком більша кількість авто преміям – класу, яка має двигуни меншого об'єму, ніж 3 000 см^3, завдяки новітнім технологіям, але вони залишаються вважатися елітними, адже коштують дуже дорого;

по-друге, відсутність обкладання транспортним податком яхт та літаків.

Неефективність нового податку полягає в тому, що ніде у світі не нараховується податок на об'єм двигуна, а береться – з потужності. Від так об'єм двигуна автомобіля абсолютно не є показником розкоші або достатку його власника.

Таким чином, оподаткування транспортних засобів в Україні стане можливістю для більшого наповнення бюджету з заможних власників авто, зробивши цим крок до більш справедливого перерозподілу багатства в українському суспільстві.

Варто сказати, що питання оподаткування землі в Україні є досить дискусійним. Світова практика відносить земельний податок до податків на власність. Натомість в Україні він належить до майнових податків. Однак земельні ділянки мають значні відмінності в порівнянні з іншими природними ресурсами, адже вони можуть надаватися у приватну власність, а не лише у користування [1, с. 34].

Оподаткування землі в розкинутих країна світу має свою систему земельного оподаткування з певними відмінностями. Враховуючи це можливо виділяють критерієм методики його нарахування три основні моделі зарубіжного регулювання земельного податку. Так, в одних країнах він справляється окремо (Естонія, Латвія, Сінгапур, Тайвань), в інших – як складова податку на нерухомість (Болгарія, Чехія, Латвія, Угорщина, Канада, Фінляндія, Японія, Кіпр, Гонконг, Німеччина, Нідерланди, Ірландія) або як складова навіть декількох податків (Китай, Польща, Франція) [7].

Наприклад, досвід Канади у визначенні ставки податку показує що, в першу чергу визначаються місцеві потреби, а потім фіксується ставка податку на землю. При чому земля оцінюється із ринкової вартості і зазвичай ставки можуть суттєво відрізнятися. Такий розрахунок ставок є цілком правильний і тому викликає довіру до місцевих органів влади і зменшує ухилення від сплати податку [5]. А у Чехії ставки податку залежать від типу і призначення земельної ділянки, які можуть коригуватися місцевими органами влади поправочним коефіцієнтом залежно від заселеності муніципалітету. Що стосується оподаткування землі в Китаї, то воно здійснюється декількома податками залежно від: місцезнаходження земельної ділянки (податок на використання міської землі), призначення (податок на володіння сільськогосподарською землею) та форми власності (податок на міську нерухомість).Не звертаючи увагу на різноманітність податків, їх граничні ставки визначаються на центральному рівні з місцевим коригуванням.

Україна, реформуючи власну систему оподаткування спирається на досвід Польщі, відповідно до якого для оподаткування землі використовують три податки: податок на нерухомість (земля, будинки, споруди), сільськогосподарський податок та лісовий податок. Особливістю обчислення податку на землю в цій країні є площа земельної ділянки, а не її ринкова вартість. Застосування такого підходу викликає певні сумніви, оскільки не враховується розвиток ринкової економіки і нерівномірно розподіляється податковий тиск, хоча він досить прозорий і простий при адмініструванні. Що стосується застосування такого досвіду в нашій країні, то він використовується тільки в частині обчислення площі.

Також досить важливим для України є болгарський досвід оподаткування. При чому в Болгарії податок на нерухоме майно найнижчий в Європі. Базою оподаткування служить оцінка нерухомого майна та визначається для кожного муніципалітету відповідною радою. Застосування земельного податку у зарубіжних країнах стимулює власника чи користувача до економічно ефективного використання землі. Наприклад, у випадку не оброблення земельних ділянок у Болгарії їх власники оподатковуються за підвищеними ставками земельного податку, що надає економічний стимул для постійної її обробки. А в Італії використання земельної ділянки не за призначенням, оподатковується за збільшеними коефіцієнтами максимально до 300%.

Проаналізувавши вище наведене, можна дійти до висновку, що:

1. Міжнародний досвід в організації оподаткування землі досить розгалужений і складається з таких трьох моделей оподаткування: земельний податок справляється окремо, земельний податок визначається як складова податку на нерухомість або навіть як складова декількох податків. У більшості країн земельне оподаткування здійснюється в межах податку на нерухомість.

2. В переважна кількість зарубіжних країн оподаткування землі, посідає значне місце наповненні місцевих бюджетів.

3. Механізм плати за землю на сьогодні діє недосконало. Запропоновані зміни здатні посилити значення плати за землю в просторі земельних відносин.

Висновки. Як відомо, Україна характеризується найбільш обтяжливою податковою системою у світі. Тому терміновим завданням реформування українського податкового законодавства є зниження податкового навантаження, оскільки податкова система повинна забезпечувати акумуляцію фінансових ресурсів, достатніх для виконання конституційно закріплених функцій держави.

Тому, враховуючи проаналізовані в дослідженні особливості оподаткування майна в Україні та за рубежем можна підвести логічний підсумок спостережень, які є вагомими інструментами перспективного розвитку оподаткування майна.

По-перше, можна підкреслити, що в нашій державі система майнового оподаткування перебуває на стадії становлення і в порівнянні з іншими країнами, кількість майнових податків є незначною.

По-друге, оподаткування нерухомості є перспективним напрямом подальшого реформування системи оподаткування.

По-третє, порівнявши підходи щодо застосування транспортного податку в зарубіжних країнах та в Україні, можна стверджувати, що податок з транспортних засобів слід стягувати з власників дорогих автомобілів шляхом запровадження прогресивної шкали оподаткування. Тому прийняті зміни до Податкового кодексу є не обґрунтованими, таке оподаткування авто не принесе додаткових коштів до бюджету нашої держави, а лише посилить соціальне обурення серед населення.

По-четверте, для подальшого реформування плати за землю в Україні варто опиратися на болгарський досвід оподаткування, оскільки базою оподаткування служить оцінка нерухомого майна та визначається для кожного муніципалітету відповідною радою.

По-п'яте, слід зазначити те, що існують слабкі місця у чинному в Україні порядку справляння податку на нерухоме майно, відмінне від земельних ділянок. Для ефективного розвитку системи оподаткування нерухомості слід звернутися до практики світових країн, де базою оподаткування є ринкова вартість об'єкта нерухомості, а не його загальна площа.

В цілому досвід зарубіжних країн свідчить про ефективність податкової та бюджетної системами, розробленої в кожній країні відповідно до відповідних особливостей розвитку.

Таким чином, щоб забезпечити стале економічне зростання необхідно удосконалювати податкову політику, за основу взявши підвищення соціальної справедливості серед населення. Перспективами для подальшого визначення податкового потенціалу земельних ділянок, транспортних засобів, та вдосконалення алгоритму оподаткування майна нерухомості.

Адаптуючи податкове законодавство України у відповідність до світового досвіду не слід брати за основу законодавство та систему справляння податку якоїсь однієї із країн, краще запозичити найкращий досвід інших держав під час реформування вітчизняної системи оподаткування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бобох Н.М. Оподаткування землі як об'єкта нерухомого майна в Україні / Н.М. Бобох // Формування ринкової економіки в Україні : [зб. наук. праць]. – Львів : Львівський національний університет імені Івана Франка, 2011. – Вип. 16. – С. 30–35.
2. Закон України «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» від 28.12.14р.№ 71-VIII: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show7119.
3. Мартиненко В.П. Зарубіжний досвід становлення майнового оподаткування / Мартиненко В.П. // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону : науковий журнал. –Івано-Франківськ : Вид-во ДВНЗ «Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника», 2014. – Вип. 10. – Т. 2.–291 с.
4. Мінфін спростовує плани відновлення транспортного збору для всіх авто: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://news.finance.ua/ua/news/-/3583 54 /minfin-sprostovuye-plany-vidnovlennya-transportnogo-zboru-dlya-vsih.
5. Налог на недвижимость. Когда и сколько заплатят украинцы. Бизнес вести: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://business.vesti-ukr.com/storage/asset/image/2015/05/11/3/17/f84/5a4e818e6ab5df85;d908f7. Jpg.
6. Овчаренко А.С. Транспортний податок в Україні: стан і перспективи / Овчаренко А.С. // Порівняльно-аналітичне право: [Електронний ресурс] – Режим доступу: http://www.pap.in.ua/2_2015/58.pdf.
7. Терентьєва О.К. Зарубіжний досвід державного регулювання земельного оподаткування/ Терентьєва О.К. // Інституту права імені Володимира Сташиса КПУ: [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://lib.uabs.edu.ua/library/\P_Visnik/Numbers/2_7_2012/07_02_08.pdf.
8. Фрадинський О.А. Вітчизняний та світовий досвід еволюції оподаткування нерухомого майна / О.А. Фрадинський // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – № 6. – Т. 4.– С. 346–351.

УДК 368.1

Бойко А.О.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів
Української академії банківської справи

Стадник О.В.
студентка
Української академії банківської справи

ЗАСТОСУВАННЯ ABC- ТА XYZ-АНАЛІЗІВ У ПЛАНУВАННІ СТРУКТУРИ СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ

USING OF ABC AND XYZ-ANALYSIS IN PLANNING OF STRUCTURE OF SECURITY PORTFOLIO OF INSURANCE COMPANY

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто можливості використання ABC- і XYZ-аналізів та їх інтегрованого підходу в страхуванні. На основі досліджень у сфері управління страховим портфелем та практичного досвіду застосування даних аналізів в інших сферах підприємницької діяльності запропоновано адаптувати дані підходи у процесі планування складу і структури страхового портфеля шляхом структуризації, ранжування та відбору ефективних видів страхування.

Ключові слова: страхова компанія, управління страховим портфелем, ABC-аналіз, XYZ-аналіз, ризик.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены возможности использования ABC- и XYZ-анализов и их интегрированного подхода в страховании. На основе исследований в области управления страховым портфелем и практического опыта применения данных анализов в других сферах предпринимательской деятельности предложено адаптировать данные подходы в процессе планирования состава и структуры страхового портфеля путем структуризации, ранжирования и отбора эффективных видов страхования.

Ключевые слова: страховая компания, управление страховым портфелем, ABC-анализ, XYZ-анализ, риск.

ANNOTATION

This paper determines the possibility of using ABC and XYZ analysis and their integrated approach to insurance. Based on researches in the insurance portfolio management and practical experience of this analysis in other areas of business activity it was suggested to adapt this analysis in the planning of insurance portfolio composition by structuring, ranking and selection of efficient insurance methods.

Keywords: insurance company, the management of insurance portfolio, ABC-analysis, XYZ-analysis, risk.

Постановка проблеми. Головною задачею управління страховим портфелем є формування та підтримка його оптимальної структури в залежності від цілей, поставлених власниками і менеджментом компанії, при цьому доцільності набуває комплекс видів страхування, що пропонуються страховиком на ринку. По-перше, представлені види страхування повинні бути актуальними для конкретного страхового поля; по-друге, сформований асортимент послуг повинен бути конкурентоспроможним на страховому ринку; по-третє, необхідно зменшувати загальний ризик страхового портфеля за рахунок диверсифікації видів страхування. В той же час варто відзначити, що в умовах сучасного розвитку страхового ринку України все більше набуває значення утримання конкурентних позицій страховика за рахунок концентрації на окремих видах страхування. Це значно знижує можливості мінімізації ризику та забезпечення фінансової стійкості портфеля страхової компанії.

Вибір видів страхування, необхідних для формування збалансованого страхового портфеля, подібний до процесу управління асортиментом продукції звичайного підприємства. Так, обмежений асортимент продукції може бути причиною зменшення частки ринку, а занадто широкий – спричиняти невиправдано високі витрати, які не покриваються. Тому в процесі управління страховим портфелем страховика виникає необхідність вибору і акцентування уваги на ті види страхування, які за визначеним критерієм приносять найбільшу цінність страховику. Одним із найбільш ефективних інструментів управління асортиментом продукції є ABC-аналіз, який дозволяє проводити моніторинг і контроль руху товарних та інших матеріальних запасів на підприємстві; крім цього, його застосовують в логістиці, оптимізації систем захисту інформації, ранжування завдань менеджменту тощо. Тобто методика ABC-аналізу застосовується у різних сферах підприємницької діяльності, у тому числі її можливо адаптувати для використання у страхуванні при управлінні страховим портфелем.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження у сфері управління страховим портфелем страхової компанії представлені у працях А.Л. Баранова [2; 3], Н.М. Яшиної [14; 15], А.А. Супрун [11], О.Ю. Широкова [13], Н.Н. Нікуліної, С.В. Березіної [7] та ін. Однак їх дослідження направлені переважно на вже існуючий асортимент страхових послуг, представлених компанією, і, відповідно, усі етапи управління страховим портфелем передбачають роботу з даним набором послуг. Тобто питання аналізу асортименту видів страхування для формування комплексу страхових послуг відповідно до ринкових потреб на даний момент не є досліджуваним, хоча на практиці управлін-

ня асортиментом продукції широкого застосування набули методи ABC- та XYZ-аналізів, що висвітлюються, зокрема, у працях О.П. Чукурної [12], О.М. Соляник [10], Т.А. Репіч [9] і т. д. Таким чином, виникає потреба у застосуванні даних видів аналізу при формуванні асортименту страхових послуг страховика.

Мета статті полягає в адаптації методик ABC- та XYZ-аналізів до особливостей вітчизняного ринку страхування та обґрунтуванні їх практичної корисності при виборі комплексу видів страхування, що забезпечують формування оптимального і збалансованого страхового портфеля.

Виклад основного матеріалу дослідження. ABC-аналіз – це метод, який групує за певними критеріями досліджувану сукупність. Тобто це інструмент визначення частки певних груп у сукупності. Він базується на використанні принципу Парето, згідно з яким п'ята частина (або 20%) від всієї кількості об'єктів або певних зусиль дають 80% результату, інші ж 80% об'єктів або зусиль дають лише 20% результату [9]. Зважаючи на це, вважається за доцільне працювати з тією групою об'єктів, які дозволяють досягти найбільшої ефективності.

Алгоритм проведення ABC-аналізу із врахуванням специфіки формування складу страхового портфеля представимо на рис. 1.

Таким чином, результатом проведення ABC-аналізу є сортування аналізованої сукупності на групи A, B і C. До групи A відносяться ті елементи сукупності, що дають до 80% результату, до групи B – 10–15%, у групу C включаються елементи, які дають не більше 5–10% кінцевого результату. Слід зазначити, що виділення такої кількості груп та їх обмеження не є чітким правилом у здійсненні класифікації за методом ABC-аналізу (це залежить від галузі економіки і динаміки її розвитку), але обов'язково та істотно відрізняється від 50:50. Найбільш поширеним є розподілення 80:15:5, і саме його доцільно використовувати при плануванні страхового портфеля страхової компанії, оскільки відведення до групи A більшого числа видів страхування забезпечить диверсифікацію ризику портфеля саме в даній групі.

Ранжування видів страхування у страховому портфелі страховика за даними групами дає змогу удосконалити управління страховим портфелем на стадії його формування. Так, основна увага менеджменту страховика повинна бути орієнтована на види страхування групи A – основні страхові продукти, оскільки вони забезпечують 80% отримання кінцевого результату (валових страхових премій, кількості договорів тощо). До цієї групи повинні застосовуватись першочергові заходи із забезпечення достатності страхових резервів, автоматизованість політики врегулювання страхових випадків, постійний моніторинг і забезпечення заходів щодо мінімізації страхових ризиків, встановлення пріоритету перед страховими агентами та менеджерами в укладанні договорів саме за даними видами страхування, відведення основного блоку роботи маркетингового відділу за даною групою.

До групи B відносяться стійкі середньорезультативні види страхування – допоміжні страхові продукти. Як правило, до даної групи включається невелика кількість видів страхування та визначене за ними страхове покриття, тим не менш, вони забезпечують стабільний результат у розмірі 15%. На дану групу менеджмент страховика може звертати увагу в останню чергу. Проте у разі необхідності нарощення результативного значення за даною групою страхового портфеля більш доцільними будуть заходи із розширення клієнтської бази та укладання нових договорів страхування на відміну від підвищення страхових тарифів, які, навпаки, можуть призвести до скорочення отриманих валових страхових премій.

Група C є найбільш проблемною у страховому портфелі. Вона забезпечує найменший кінцевий результат – до 5%, однак до даної групи відноситься найбільша кількість видів страхування та забезпечене за ними страхове покриття. Тому можна стверджувати, що диверсифікація страхового портфеля забезпечується саме за рахунок цієї групи видів страхування.

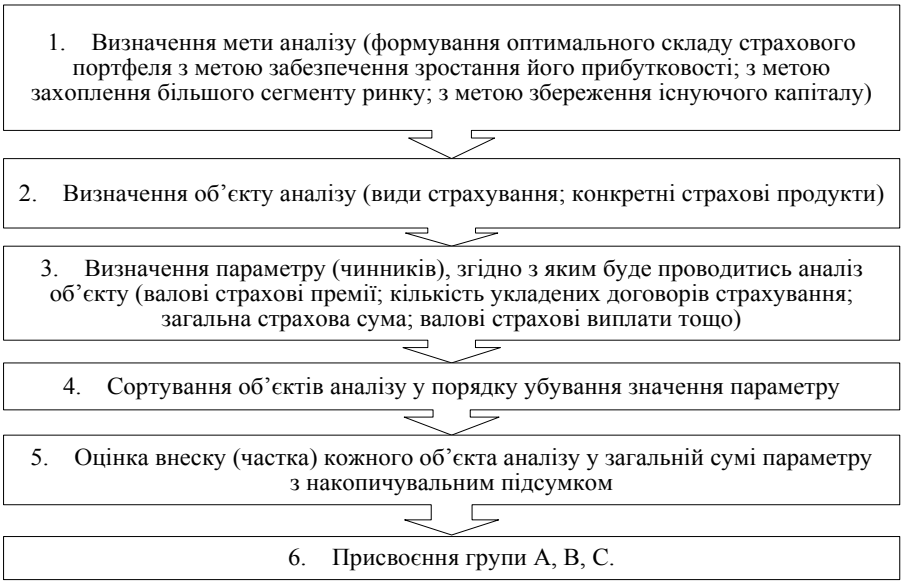


Рис. 1. Схема проведення ABC-аналізу складу страхового портфеля страхової компанії

Джерело: розроблено автором на основі [5; 9; 12]

Дану групу можна ще визначити як стратегічні страхові продукти, оскільки сюди, як правило, відносяться такі види страхування, як страхування відповідальності власників водного транспорту, страхування відповідальності оператора ядерної установки та інші специфічні види страхування, тобто ті, які у перспективі передбачають надходження великих обсягів страхових премій і в той же час характеризуються високим ступенем ризику. Тобто, формуючи страховий портфель, страховик повинен оцінити свої можливості щодо пропозиції страхових продуктів саме за даними видами страхування, оскільки виникає суперечність між кількістю прийнятого ризику та рівнем прибутковості за ним.

Для більш поглибленого дослідження результатів ABC-аналізу, у тому числі у розрізі кожної з груп виділеної у ході попередньої методики, на практиці часто застосовують комбінування ABC- та XYZ-аналізів, що доцільно для використання і в ході формування страхового портфеля.

Сутність XYZ-аналізу полягає в структуризації видів страхування страхового портфеля за фактором стабільності надходжень страхових премій і можливості його прогнозування. Згідно з даним аналізом, складові частини страхового портфеля поділяються на три групи, де: категорія X має стабільний характер і передбачуваність реалізації даної послуги складає понад 90%; до категорії Y відносяться ті види страхування, на які попит коливається і рівень надходжень є середнім, при цьому їх передбачуваність становить більше 75%; категорія Z – надходження премій має епізодичний характер, передбачуваність – менше 75% [4; 9].

Групування складових страхового портфеля за даним видом аналізу відбувається за допомогою коефіцієнта варіації. Так, розподіл на групи X, Y і Z відбувається таким чином: група X – об'єкти, коефіцієнт варіації за якими складає не більше 10%; група Y – об'єкти, коефіцієнт варіації за якими складає від 10 до 25%; група Z – об'єкти, коефіцієнт варіації за якими перевищує 25% [1; 4; 9].

Алгоритм проведення XYZ-аналізу із специфічними особливостями формування страхового портфеля представимо на рис. 2.

Поєднання результатів застосування ABC- і XYZ-аналізів відображується у матричній проекції із дев'яти груп сукупності [9]. Інтерпретацію груп отриманої матриці відповідно до видів страхування, що входять до складу страхового портфеля страховика, надамо на рис. 3.

Матрицю, зображену на рис. 3, можна розділити на три сегменти, що потребують різних зусиль з боку управління страховим портфелем. Так, групи AX, AY і BX є основними у формуванні доходів страховика і є першочерговими при формуванні оптимального страхового портфеля, оскільки мають стабільний характер надходжень.

Види страхування, які потрапляють в категорії AZ, BY і CX також є важливими при формуванні оптимального страхового портфеля, ме-

1. Визначення мети аналізу (ідентифікація стабільних джерел надходження – валових страхових премій)
2. Визначення об'єкту аналізу (види страхування; конкретні страхові продукти)
3. Визначення параметру (чинника), згідно з яким буде проводитись аналіз об'єкту (валові страхові премії)
4. Визначення періоду, за яким буде проводитись аналіз
5. Розрахунок коефіцієнта варіації за кожним об'єктом аналізу
6. Присвоєння категорії X, Y, Z

Рис. 2. Схема проведення XYZ-аналізу складу страхового портфеля страхової компанії

Стабільність параметра (валових страхових премій) і точність його прогнозування

Реалізація послуг (валові страхові премії)

X	Y	Z
AX високий рівень страхових премій; стабільність надходжень; висока імовірність прогнозу	AY високий рівень страхових премій; середній рівень прогнозу внаслідок коливань попиту	AZ високий рівень страхових премій; низька прогнозованість через епізодичний характер попиту
BX середній рівень страхових премій; стабільність надходжень; висока імовірність прогнозу	BY середній рівень страхових премій; середній рівень прогнозу внаслідок коливань попиту	BZ середній рівень страхових премій; низька прогнозованість через епізодичний характер попиту
CX низький рівень страхових премій; стабільність надходжень; висока імовірність прогнозу	CY низький рівень страхових премій; середній рівень прогнозу внаслідок коливань попиту	CZ низький рівень страхових премій; низька прогнозованість через епізодичний характер попиту

Рис. 3. Матрична інтерпретація інтегрованого ABC- та XYZ-аналізів для прийняття ефективних рішень в процесі управління страховим портфелем страхової компанії

тою якого є отримання певної норми прибутку. Проте вони потребують уваги з боку менеджменту, по-перше, у пошуках можливостей розширення клієнтської бази та укладання нових договорів, а, по-друге, знаходження можливостей розумного підвищення тарифів, що стосується добровільного страхування.

Ті види страхування, які потрапляють в категорії BZ, CY та CZ, викликають сумніви щодо доцільності їх розміщення в оптимальному страховому портфелі. Якщо це складові групи BZ, то в даному випадку можливість включення їх в оптимальний страховий портфель існує, оскільки за ними забезпечується середній обсяг валових страхових премій, проте виникає необхідність пошуку можливостей вирівнювання динаміки укладання договорів за даними видами страхування. Групи CY та CZ мають обтяжливий характер для страхового портфеля, оскільки прийнятий ризик не виправдовується відповідним надходженням премій, тому з точки зору нівелювання ризиків дані види страхування необхідно виключити із страхового портфеля страховика, окрім обов'язкового страхування. Однак з точки зору зростання прибутків та утримання клієнтської бази пропозиція даних видів страхування виправдовується: по-перше, існує висока імовірність, що, користуючись видом страхування із груп CY та CZ, потенційний страхувальник скористується й страховими послугами, що мають масовий характер, тобто забезпечать додаткове нарощення страхових премій за групами-лідерами; по-друге, вони самі є джерелом додаткових премій і потенційних клієнтів.

Спираючись на реалії українського страхового ринку, на якому простежується чітка тенденція до концентрації в страховому портфелі діючих страховиків транспортних видах страхування (ОСЦПВ ВНТЗ, КАСКО) та чіткої цілі – нарощення страхових премій і отримання прибутків, слід зазначити, що саме другий варіант щодо доцільності пропозиції видів страхування, які потрапляють в групи CY та CZ, є найбільш актуальним.

Тому, переходячи до практичного втілення вищенаведених методів аналізу на основі даних страхового портфеля ТДВ СК «Альфа-Гарант», відзначимо, що дана компанія не входить до складу провідних страховиків України, має середні позиції щодо обсягів активів, власного капіталу та страхових премій (за даними Фориншурер, станом на кінець 2014 р. займає 30-е, 23-є та 43-є місця відповідно [8]). Виходячи з цього, найпростіший шлях її розвитку та отримання позитивних фінансових результатів полягає не у надзусиллях щодо реклами з приводу продажу специфічних страхових продуктів, а у слідуванні ринковим потребам та попиту потенційних страхувальників. Даний факт підтверджує проведений ABC-аналіз за період 2010–2014 рр., результати якого відображені на рис. 4 і 5.

Рис. 4. Кумулятивна крива страхових премій ТДВ СК «Альфа-Гарант» за видами страхування

де 1 – ОСЦПВ ВНТЗ (за звичайними договорами); 2 – КАСКО; 3 – страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду, яка може бути заподіяна внаслідок ядерного інциденту; 4 – страхування майна; 5 – страхування від вогневих та ризиків стихійних явищ; 6 – ОСЦПВ ВНТЗ (за додатковими договорами); 7 – страхування медичних витрат; 8 – страхування відповідальності перед третіми особами; 9 – медичне страхування; 10 – страхування від нещасних випадків; 11 – страхування цивільної відповідальності власників наземного транспорту; 12 – страхування цивільної відповідальності суб'єктів господарювання за шкоду, заподіяну пожежами та аваріями на об'єктах підвищеної небезпеки; 13 – страхування вантажів та багажу; 14 – особисте страхування від нещасних випадків на транспорті; 15–23 – інші види страхування.

На основі даних, наведених на рис. 4, зауважимо, що практично більше 45% страхових премій надходить від страхування відповідальності власників транспортних засобів (за звичайними договорами), і близько 13-ти із 23-х запропонованих видів страхування забезпечують майже 100% надходження страхових премій.

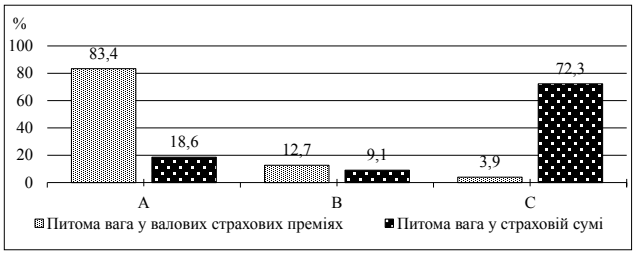


Рис. 5. Розподіл видів страхування страхового портфеля ТДВ СК «Альфа-Гарант» на групи A, B, C в залежності від забезпечення надходжень за страховими преміями, %

На рис. 5 простежується чітка відповідність принципу Парето «20:80», у нашому випадку 18,6% загальної страхової відповідальності забезпечує отримання 83,4% валових страхових премій, до складу яких включено лише чотири види страхування: ОСЦПВ ВНТЗ (за звичайними договорами), КАСКО, страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки і страхування майна. А відповідно, у групах B і C зосереджено 81,4% страхових ризиків (страхової суми), що забезпечують надходження страхових премій лише на 16,4% разом. При цьому найбільш чисельнішою є група C, до складу якої входять 14 видів страхування і розмір відповідальності за якою є найбільшим – 72,3%.

Стабільність параметра (валових страхових премій) і точність його прогнозування

Реалізація послуг (валові страхові премії)

X	Y	Z
AX -	AY страхування майна	AZ ОСЦПВ ВНТЗ (за звичайними договорами); КАСКО; страхування цивільної відповідальності оператора ядерної установки за ядерну шкоду внаслідок ядерного інциденту
BX -	BY страхування від вогневих ризиків та ризиків стихійних явищ	BZ ОСЦПВ ВНТЗ (за додатковими договорами); страхування медичних витрат; страхування відповідальності перед третіми особами (іншої)
CX особисте страхування від нещасних випадків на транспорті	CY страхування здоров'я на випадок хвороби	CZ інші види, у т. ч. страхування: від нещасних випадків; відповідальності власників наземного транспорту; вантажів та багажу; працівників відомчої та сільської пожежної охорони; відповідальності громадян, що мають у власності зброю; відповідальності при перевезенні небезпечних вантажів; фінансових ризиків; інвестицій; кредитів; водного транспорту; відповідальності власників водного транспорту.

Рис. 6. Результати інтегрованого ABC- та XYZ-аналізів складу страхового портфеля ТДВ СК «Альфа-Гарант»

Результати проведеного ABC-аналізу страхового портфеля ТДВ СК «Альфа-Гарант» у поєднанні з розподілом на групи X, Y, Z представимо на рис. 6.

Отже, більша частина представлених страхових послуг ТДВ СК «Альфа Гарант» потрапляють в групи CY та CZ, що вказує на їх другорядний характер при формуванні доходів страховика від операційної діяльності. Тому у ході управління страховим портфелем на стадії розробки моделі, а саме відбору страхових послуг, основні елементи портфеля, що забезпечують оптимізаційну умову – норма прибутку, включатимуть види страхування, які потрапляють в A-ті та B-ті групи і групу CX.

Висновки. Таким чином, застосування ABC- та XYZ-аналізів як самостійних методик, так і в їх інтегрованому вигляді дозволяє упорядкувати та структуризувати види страхування, які включаються в страховий портфель по відповідному параметру. Причому основна відмінність застосування даних методик аналізу в страхуванні від інших сфер діяльності полягає не у відсіюванні неефективних видів страхування, які пропонує компанія, а у ранжуванні їх значимості на стадії розробки моделі страхового портфеля та першочергового застосування заходів, що передбачає комплексний процес його управління, у тому числі що стосується підтримки попиту на дані види страхування, а саме у питаннях реклами конкретного страхового продукту, роботи страхових агентів у точках продажу обслуговування об'єктів страхування, застосування операцій перестрахування тощо.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ABC-аналіз та XYZ-аналіз та їх значення при визначенні логістичної стратегії управління запасами [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://pidruchniki.com/1292052250933/logistika/abc_analiz_xy_analiz_znachennya_pri_viznachenni_logistichnoyi_strategiyi_upravlinnya_zapasami.
2. Баранов А.Л. Управління страховим портфелем : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / А.Л. Баранов ; Київський нац. економічний ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2009. – 24 с.
3. Баранов А.Л. Управління страховим портфелем / А.Л. Баранов // Вісник Київського національного університету ім. Т. Шевченка. – 2007. – № 5. – С. 112–116.
4. Инструменты для определения оптимальной политики управления запасами [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.logistware.com/articles/ABCXYZ.pdf.
5. Кононович В. Використання ABC-аналізу для оптимізації системи захисту інформації / В. Кононович, Ю. Копитін // Правове, нормативне та метрологічне забезпечення системи захисту інформації в Україні. – 2010. – № 2(21). – С. 26–35.
6. Леонтьєва І.О. Використання ABC-аналізу при плануванні виробництва продукції / І.О. Леонтьєва // Автоматизація технологічних і бізнес-процесів. – 2014. – № 4. – С. 138–143.
7. Никулина Н.Н. Параметры формирования страхового портфеля и системы оценочных показателей для анализа / Н.Н. Никулина, С.В. Березина // «Страховые интересы современного общества и ихобеспечение» : сб. мат. XIV Междунар. науч.-практ. конф. : в 2-х т. Т. 2. – 2013. – С. 222–226.
8. Рейтинг страховых компаний Украины / Форинсшурер [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://forinsurer.com/ratings/nonlife/.
9. Репіч Т.А. ABC-аналіз як інструмент упорядкування асорти-

менту / Т.А. Репіч // Наук. пр. Нац. ун-ту харч. технологій. – 2005. – № 17. – С. 292–294.
10. Соляник О.М. Практичні аспекти застосування АВС-аналізу у логістичному управлінні / О.М. Соляник, О.В. Осиненко // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2009. – № 2. – С. 105–112.
11. Супрун А.А. Управління страховим портфелем як засіб забезпечення фінансової надійності страхової компанії / А.А. Супрун // Актуальні проблеми розвитку регіону [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://base.dnsgb.com.ua/files/journal/Aktualni-problemy-rozvytku-ekonomiky-regionu/2009_5_2/59.pdf.
12. Чукурна О.П. Особливості використання АВС-аналізу на підприємствах роздрібної торгівлі України / О.П. Чукурна // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2010. – № 40. – С. 200–207.
13. Широкова О.Ю. Формування нечіткої структури страхового портфеля / О.Ю. Широкова, Т.А. Дунаєва // Інвестиції: практика та досвід. – 2010. – № 8. – С. 50–52.
14. Яшина Н.М. Сущность и виды страхового портфеля / Н.М. Яшина [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.insur-info.ru/press/58051/. – 16.06.2014.
15. Яшина Н.М. Теория формирования страхового портфеля / Н.М. Яшина ; Саратовский государственный аграрный университет им. Н.И. Вавилова [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.miir.ru/e107_plugins/library/books/bib0013.pdf.

УДК 336.71:3.085

Вербицька Я.Є.
головний спеціаліст,
економіст відділу фінансів підприємств
Головного управління статистики у Сумській області

МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ

THE ROLE OF SOCIAL RESPONSIBILITY IN PROVIDING THE COMPETITIVE POSITION OF UKRAINIAN BANKS

АНОТАЦІЯ

Стаття присвячена проблемі впливу соціальної відповідальності банків на їхню конкурентну позицію. Обґрунтовано, що забезпечення конкурентної позиції банків передбачає застосування певного інструментарію та методів. Мета статті полягає у визначенні місця соціальної відповідальності банків у забезпеченні їхньої конкурентної позиції на ринку фінансових послуг. Визначено основні положення формування соціальної відповідальності банків у системі забезпечення конкурентної позиції банків, а саме: ініціативи соціально-відповідальної діяльності банків, рівні управління соціальною відповідальністю, принципи.

Ключові слова: банк, конкурентна позиція, соціальна відповідальність, заощадження, банківські послуги.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена проблеме влияния социальной ответственности банков на их конкурентную позицию. Обосновано, что обеспечение конкурентной позиции банков предусматривает применение определенного инструментария и методов. Цель статьи заключается в определении социальной ответственности банков в обеспечении их конкурентной позиции на рынке финансовых услуг. Определены основные положения формирования социальной ответственности банков в системе обеспечения конкурентной позиции банков, а именно: инициативы социально-ответственной деятельности банков, уровень управления социальной ответственностью, принципы.

Ключевые слова: банк, конкурентная позиция, социальная ответственность, сбережения, банковские услуги.

ANNOTATION

The article is dedicated to an issue of the influence of social responsibility of the banks on their competitive position. The author has determined that providing the competitive position for the banks consists in application of particular instruments and methods. The article purpose is to determine the place of social responsibility of the banks in providing their competitive position in the market of financial services. The author has indicated the main frameworks of formation of social responsibility of the banks within the system of providing the competitive position of the banks, namely: incentives of the socially responsible activity of the banks; social responsibility levels; principles.

Keywords: bank, competitive position, social responsibility, savings, banking services.

Постановка проблеми. В умовах сучасної еволюції економічної системи необхідно по-новому осмислювати сутність багатьох категорій, у тому числі і поняття «банк» крізь призму функцій та завдань, що повинен він виконувати для підтримки соціально-економічного розвитку України.

Сучасний банк – це не тільки інститут фінансового ринку, який формує та розподіляє кредитні ресурси для отримання максимального прибутку, а також фінансова установа на ринку фінансових послуг, для якої соціальна роль та репутація у суспільних економічних відносинах стають першочерговими критеріями забезпечення їхньої конкурентної позиції.

Забезпечення конкурентної позиції банків передбачає застосування певного інструментарію та методів. Одним із них виступає забезпечення соціальної відповідальності банків. Соціальна відповідальність банків підвищує довіру до них з боку клієнтів та конкурентів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Тема соціальної ролі банків на ринку фінансових послуг останніми роками усе частіше зустрічається у працях вітчизняних авторів, зокрема: С.Б. Єгоричєва обґрунтовує наявність соціальних аспектів банківського бізнесу, що поступово стають факторами його розвитку та збагачення сутності банківської діяльності [1]; Н.А. Супрун досліджує засади корпоративної соціальної відповідальності як чинника сталого розвитку та зростання конкурентоспроможності підприємницького та суспільного секторів [2]; І.П. Малик визначає роль соціальної відповідальності бізнесу в Україні, а також ступінь її впровадження в бізнес-практику корпорацій [3]; О.М. Діденко ідентифікувала вплив, який здійснюють соціальні ініціативи на діяльність банк [4]; Т.В. Башинським доведено важливість соціальної відповідальності банків в реалізації соціальної політики держави [5].

Поряд із вищезазначеним актуальним питанням залишається дослідження місця соціальної відповідальності банків у забезпечення їхньої конкурентної позиції на ринку фінансових послуг.

Мета статті полягає у визначенні місця соціальної відповідальності банків у забезпеченні їхньої конкурентної позиції на ринку фінансових послуг.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проблематика соціальної відповідальності банків істотно актуалізується в умовах кризових явищ та системних нестабільностей в економічній сфері країни. І, як зазначає І.М. Польова, соціальна відповідальність банківського бізнесу означає дотримання засад якісного управління та ефективного ведення діяльності, орієнтованої на довгострокову перспективу, тобто враху-

вання не лише економічної вигоди при веденні банківського бізнесу, а й чинників соціальної стабільності, корисності для території присутності та місцевого населення [6, с. 121].

З цією думкою погоджується автор статті, визначаючи, що конкурентна позиція передбачає визначення основних індикаторів, за допомогою яких можна оцінити досягнутий рівень стабільності ринкової кон'юнктури щодо капіталізації, збалансованості залучених і розміщених ресурсів банку та їхньої достатності [7, с. 52]. При цьому автор наголошує, що збалансованість залучених і розміщених ресурсів банку та їхньої достатності можлива тільки за умови встановлення у банку програми соціальної відповідальності.

Варто зазначити, що Організація економічної співпраці та розвитку (OECD) розглядає соціальну відповідальність як сталий розвиток і передбачає збалансованість економічних, соціальних та екологічних цілей суспільства, інтеграцію їх у взаємовигідні принципи та підходи [8].

Корпоративна соціальна відповідальність (КСВ) Банку – це відповідальне ставлення Банку до свого продукту (послуги), працівників, споживачів, партнерів, акціонерів, активна соціальна позиція, яка полягає в гармонійному співіснуванні, взаємодії та постійному діалозі з представниками комерційного сектору і суспільства, державної влади, зацікавленими сторонами для надання ефективного сприяння рішенню гострих економічних, соціальних, гуманітарних та екологічних проблем [9].

Соціальна відповідальність передбачає добровільні дії банку, спрямовані на те, щоб у своїй діяльності враховувати інтереси суспільства, працівників, партнерів та інших стейкхоулдерів. Корпоративна етика банку являє собою певну культуру взаємодії керівництва і персоналу між собою і з зовнішніми стейкхоулдерами, часто на основі «кодексу честі», від неформальних правил і етичних норм до офіційної місії компанії, слідування

Таблиця 1

Концентрація активів, зобов'язань і капіталу за групами банків України у 2014 р., %

Група	Загальні активи		Зобов'язання		Капітал	
	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015	01.01.2014	01.01.2015
I група	64,9	73,3	65,3	72,8	58,4	74,5
II група	17,4	14,3	16,5	15,0	22,0	10,2
III група	7,8	7,3	8,4	7,4	6,7	6,9
IV група	9,9	5,1	9,8	4,8	12,9	8,4

Джерело: розраховано автором за матеріалами [11]

Таблиця 2

Аналіз змісту офіційних сайтів банків I групи відповідно до соціальної відповідальності за 2014 рік

Назва банку	Назва рубрики	Сутність рубрики
ПАТ «Приватбанк»	Соціальна позиція	Один із найбільших роботодавців України; Приватбанк – зелений банк; Приватбанк навчає фінансовій грамотності; Приватбанк займається благодійністю
ПАТ «Дельта банк»	Банк і суспільство	Сприяння благоустрою місць відпочинку, паркових зон, покращення якості життя тощо
ПАТ «Райффайзен банк Аваль»	Соціальна відповідальність	Відповідальність банківської установи перед суспільством знаходить відображення в надійності фінансового інституту, прозорому веденні бізнесу забезпеченні високої якості продуктів і послуг, пропозиції достойних робочих місць для українців, гарантії належних умов праці власному персоналу, а також в екологічній відповідальності та активній благодійній і спонсорській діяльності.
ПАТ «Альфа-банк»	Банк і суспільство	Благодійні програми в галузі здоров'я та екології; підтримка мистецтва та культури; підтримка талановитої молоді; підтримка соціальних проектів.
ПАТ ВТБ-банк	Соціальна відповідальність	Соціальна корпоративна відповідальність – така ж невід'ємна частина політики групи ВТБ, як фінансова ефективність і націленість на комерційний успіх. Адже результатом роботи групи повинні стати не лише успішні проекти і прибуткові операції, але і процвітаюче і гармонійне суспільство. Прагнучи сприяти стійкому розвитку суспільства і зрештою підвищувати якість життя людей, група ВТБ на постійній основі надає підтримку охороні здоров'я, спорту, освіті і науці, культурі і мистецтву, соціально незахищеним верствам населення на територіях присутності ВТБ.
ПАТ «Надра банк»	Соціальна відповідальність	Інформація відсутня.

Джерело: складено автором на основі офіційних сайтів банків [12-17]

яким допомагає бізнесу змогу міцнити свої конкурентні позиції у довгостроковій перспективі [10].

Автор розглядає систему соціальної відповідальності банків повинна являти собою сукупність принципів її взаємодії із суспільством, зацікавленими сторонами, такими як співробітники, партнери, акціонери, інвестори, місцеві громади, органи влади, інші стейкхоулдери, і основою метою повинно бути забезпечення інтересів вкладників та кредиторів з метою досягнення конкурентної позиції на рику банківських послуг.

Основними проблемами банківського сектору України протягом 2014 року були значний відплив ресурсів з банківської системи, погіршення якості кредитних портфелів банків та збиткова діяльність. Зростання основних показників діяльності банківського сектору за підсумками 2014 року відбулося лише за рахунок курсової переоцінки активів та зобов'язань банків через зниження курсу гривні до основних іноземних валют (табл. 1).

За даними щорічного групування банків за розміром активів, у 2014 році до I групи віднесено 15 банків, до II групи – 20 банків, до III групи – 23 банки та до IV групи – 122 банки. У 2014 році тривав процес концентрації активів, капіталу та зобов'язань у банках I групи, де на 01.01.2015 було сконцентровано 73,3% загальних активів банків України, 74,5% капіталу та 72,8% загального обсягу зобов'язань.

Таблиця 3

Основні положення формування соціальної відповідальності банків у системі забезпечення конкурентної позиції банків

Напрям	Видові характеристики	Зміст
Ініціативи соціально-відповідальної діяльності банків	Благодійні справи	залучення уваги суспільства до певної соціальної потреби або допомога в зборі коштів, залучення учасників та волонтерів
	Благодійний маркетинг	зобов'язання робити внески або відраховувати відсотки від обсягів продажу на благодійну справу
	Корпоративний соціальний маркетинг	підтримка кампаній покращення суспільного здоров'я або безпеки, та сприяння захисту навколишнього середовища
	Корпоративна філантропія	пожертвування безпосередньо благодійній організації, як правило у вигляді грошових грантів, подарунків та / або товарів і послуг
	Волонтерська робота в інтересах суспільства	підтримка та заохочення працівників допомагати місцевим громадським організаціям та ініціативам
	Соціально-етичні підходи до ведення бізнесу	впровадження практики ведення бізнесу та інвестиції, що сприяють росту добробуту суспільства та збереженню навколишнього середовища
Рівні управління соціальною відповідальністю	Внутрішній	реалізація банком соціальної відповідальності перед персоналом (створення сприятливих умов праці, соціальний розвиток колективу, сприятливий психологічний клімат, підвищення кваліфікації персоналу, можливість працівників приймати участь в управлінні банком)
	Зовнішній	реалізація соціальної відповідальності перед клієнтами банку (задоволення потреб клієнтів на найвищому рівні)
	Соціальний	реалізація соціальної відповідальності перед громадою, суспільством (в межах території, на якій працює банк сприяння стійкому розвитку суспільства через участь у вирішенні соціальних проблем, підвищення рівня культурного розвитку населення, стимулювання ділової активності)
Принципи	Відкритість та прозорість діяльності	банк має прозоро та об'єктивно здійснювати підготовку обов'язкової фінансової звітності по національним та міжнародним стандартам, а саме: результати фінансової та операційної діяльності; власність на великі пакети акцій та розподіл прав голосу; фактори ризику, що прогнозуються; питання, пов'язані з працівниками та зацікавленими особами; структура та політика управління та організаційна структура банку; розкриття системи ціноутворення на банківські послуги та продукти
	Спрямованість діяльності на побудову доброзичливих і взаємовигідних відносин з усіма зацікавленими	ґрунтується на безперечному додержані принципів корпоративного управління і ділової етики, прийнятих у світовій фінансовій практиці
	Неухильне виконання вимог законодавства та протидія усім видам корупції	чітке дотримання законодавства України: банківського, адміністративного, податкового та іншого
	Стимулювання формування громадянського суспільства через благодійні та спонсорські програми	реалізовується в процесі проектування нових продуктів і послуг банку, в рамках процесу внутрішніх консультацій, з урахуванням фінансової безпеки банку та потреби суспільства

Джерело: складено автором з використанням матеріалів [18; 19, с. 289]

Проведений аналіз змісту офіційних сайтів банків першої групи висвітлює власну соціальну зорієнтованість, що наведено у таблиці 2.

Таким чином, із досліджуваних банків I групи станом на 01.01.2015 тільки шість з них мають рубрику про соціальну відповідальність. Окрім цього, державні банки, такі як ПАТ «Укрексімбанк», ПАТ «Ощадбанк», її не мають.

Виходячи із вищезазначеного, доходимо висновку про те, що кожна банківська установа повинна мати таку рубрику з метою підвищення довіри до неї та ефективності управління конкурентною позицією банку. Формування рубрики соціальної відповідальності банків повинно виходити із позицій встановлення ініціатив соціально-відповідальної діяльності, дотримання принципів, визначення рівнів управління соціальною відповідальністю (табл. 3).

Висновки. Таким чином, сучасний стан банків України вимагає прийняття трансформаційних заходів щодо покращення їхньої конкурентної позиції, а саме: вирішення питання якості активів та капіталізації банків; стимулювання структурних перетворень у банківській системі; вирішення структурних дисбалансів у балансах банків задля стимулювання сталого розвитку банківській системи, розвиток корпоративного управління в банках, підвищення соціальної відповідальності банків.

Стратегічним завданням у контексті створення передумов для забезпечення конкурентної позиції банків повинна стати побудова такої моделі соціальної відповідальності, яка б віддзеркалювала та враховувала як національний, так і інтернаціональний зрізи. Норми соціальної відповідальності мають формуватися на фундаменті вітчизняного законодавства та бути адаптованими до специфіки історичних, соціокультурних особливостей національного ринку банківських послуг. Використання західного досвіду у цій сфері повинно ґрунтуватися на використанні методів компаративного аналізу, основною метою яких є ознайомлення зі світовою та вітчизняною практикою соціально відповідального банку.

Банки, приймаючи від приватних осіб вклади, повинні захищати їх від тиску інфляції. Здійснюючі кредитування населення, банки створюють нову форму економічних відносин, які повинні сприяти піднесенню соціального рівня життя населення.

У сучасних умовах банки повинні трансформуватися відповідно до виконання ними ролі ефективного, різнопланового діючого елементу системи забезпечення соціальної стабільності суспільства. При зростанні суспільних вимог банкам, щоб досягти певного рівня конкурентної позиції, необхідно враховувати моральні, етичні, релігійні цінності та особливості розвитку культури регіону, в якому він здійснює діяльність.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Єгоричєва С.Б. Соціальна роль та соціальна відповідальність комерційних банків / С.Б. Єгоричєва // Вісник Української академії банківської справи. – 2008. – № 1(24). – С. 70-75.
2. Супрун Н.А. Корпоративна соціальна відповідальність як чинник сталого розвитку Н.А. Супрун //Економіка і прогнозування. – 2009. – № . 3. – С. 61-74.
3. Малик И.П. Развитие социальной ответственности бизнеса в Украине / И.П. Малик // Економічний простір. – 2008. – № 13. – С. 112-123.
4. Діденко О.М. Корпоративна соціальна відповідальність як невід'ємна складова функціонування сучасного банку / О.М. Діденко //Вісник Української академії банківської справи. – 2014. – № 1. – С. 14-18.
5. Башинський Т.В. Соціальна відповідальність банківського сектору України // Наукові праці Кіровоградського національного технічного університету. Економічні науки. – 2014. – № 25. – С. 104-110.
6. Польова І.М. Соціальна відповідальність банківських установ / І.М. Польова // Фінансово-економічний розвиток України в умовах євроінтеграції : збірник матеріалів IV всеукраїнської науково-практичної Інтернет-конференції, 25 березня 2015 р. – Львів : ЛКА, 2015. – С. 121-124 с.
7. Вербицька Я.Є. Напрями забезпечення конкурентної позиції банків України / Я.Є. Вербицька // Стан, проблеми та перспективи вдосконалення економіки України : матеріали доповідей Міжнародної науково-практичної конференції (м. Ужгород, 2-3 жовтня 2015 р.) / За. заг. ред.: М.М. Палінчак, В.П. Приходько, A. Krynski. – Ужгород : Видавничий дім «Гельветика», 2015. – Ч. 2. – С. 51-54.
8. Корпоративна соціальна відповідальність чи вигода? [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.management.com.ua/cm/cm037.html.
9. Базова інформації із корпоративної соціальної відповідальність : посібник / О. Лазоренко, Р. Колишко [та ін.]. – К. : Видавництво «Енергія», 2008. – 96 с.
10. Благов Ю.Е. Концепция корпоративной социальной ответственности и стратегическое управление / Ю.Е. Благов // Российский журнал менеджмента. –2004. – № 3. – С. 17-34.
11. Дані фінансової звітності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=64097.
12. Офіційний сайт ПАТ Приватбанк [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua/ua/about/social/.
13. Офіційний сайт ПАТ «Дельта банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://deltabank.com.ua/.
14. Офіційний сайт ПАТ «Райффайзен банк Аваль» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.raiffeisen.ru/about/.
15. Офіційний сайт ПАТ «Альфа-банк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://alfabank.ru/society/.
16. Офіційний сайт ПАТ ВТБ-банк [Електронний режим]. – Режим доступу : http://www.vtb.ru/social/.
17. Офіційний сайт ПАТ «Надра банк» [Електронний режим]. – Режим доступу : http://www.nadrabank.ua/site/page.php?id_part=104&lang=RU.
18. Котлер Ф. Основы маркетинга : пер. с англ. / Ф. Котлер, Г. Армстронг. – [9-е изд.]. – М. : Издательский дом «Вильямс», 2003. – 1200 с.
19. Ласукова А.С. Сутність поняття «соціальна корпоративна відповідальність» та його впровадження в банках України / А.С. Ласукова // Научный вестник ДГМА. – 2011. – № 1(7). – С. 286-290.

УДК 33:336

Аванесова Н.Е.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри «Фінанси та кредит»
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Вознікова Ю.М.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ: СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ТА РИЗИКИ

BANKING INSTITUTIONS CREDIT POLICY: STRATEGIC ASPECTS AND RISKS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано світову банківську практику в сфері управління кредитним ризиком. Розглянуто основні цілі та завдання банківської діяльності, а також напрями забезпечення стабільного функціонування банківських установ в сучасній економічній ситуації, визначено основні ризики та проблеми кредитної діяльності банку.

Ключові слова: кредит, кредитний ризик, кредитна політика, кредитний портфель банку, кредитні операції.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована мировая банковская практика в сфере управления кредитным риском. Рассмотрены основные цели и задания банковской деятельности, а также направления обеспечения стабильного функционирования банковских учреждений в современной экономической ситуации, определены основные риски и проблемы кредитной деятельности банка.

Ключевые слова: кредит, кредитный риск, кредитная политика, кредитный портфель банка, кредитные операции.

ANNOTATION

It is analysed the global banking practices in credit risk management. Describes the main objectives and tasks of banking activities, as well as measures for provision of stable functioning of banking institutions in today's economic situation, identifies the main risks and issues of credit activity of the Bank.

Keywords: credit, credit risk, credit policy, credit portfolio, credit operations.

Постановка проблеми. Запорукою стабільного функціонування банківських установ є забезпечення належного рівня якості кредитного портфеля банку. Приділення недостатньої уваги управлінню кредитним портфелем банку може привести до зниження прибутковості банку і навіть до його банкрутства. Природно, що в структурі активних операцій банківських установ найбільша частка належить саме кредитним операціям, що засвідчує принципову важливість теоретичного обґрунтування комплексу заходів, спрямованих на забезпечення ефективної організації банківського кредитування клієнтів. Відтак, саме від їхньої якості й здатності банків оптимальним чином організувати кредитні операції залежать можливості ефективного розвитку банківської системи з точки зору забезпечення належного рівня стабільності і прибутковості діяльності комерційних банків.

Характеристика основних цілей діяльності комерційного банку визначається його місцем у системі ринкових відносин та функціонуванням саме як ринкового інституту, а їх конкретне формулювання має збігатися із певними вимогами і факторами впливу.

Ключові аспекти конкретизації умов діяльності комерційного банку можуть передбачати виокремлення наступних його стратегічних цілей:

1) максимізація прибутку, що випливає із природи банківської справи як одного із видів бізнесу та функціонування банку як комерційного підприємства, метою якого є отримання доходу;

2) забезпечення ліквідності банку як здатності своєчасно і в повному обсязі виконувати свої зобов'язання у грошовій формі, що витікає із завдання забезпечення збереження залучених коштів і своєчасного їх повернення кредиторам і вкладникам;

3) мінімізація ризиків, що супроводжують основні види банківських операцій і загрожують платоспроможності банку та фінансовим інтересам його акціонерів, вкладників і кредиторів;

4) досягнення стабільної конкурентної переваги на ринку, що визначає наявність у комерційного банку постійної клієнтської бази та надійних перспектив її розширення у всіх секторах економіки;

5) забезпечення зростання вартості банку, що знаходить відображення у рості ринкової вартості його капіталу, виходячи із позитивних показників банківської діяльності;

6) найбільш повне задоволення потреб клієнтів, що означає надання широкого і якісного набору необхідних їм послуг із постійним запровадженням новітніх технологій банківських операцій;

7) сприяння розвитку економіки, що передбачає вкладення банками ресурсів у виробничу сферу, перспективні галузі і розвиток регіонів, що є засобом ув'язки банківської діяльності із загальним господарським розвитком і, як наслідок, – зміцнення ресурсної основи і подальшого розширення власних операцій банку.

Очевидно, що при постановці завдань формування кредитного портфеля загальні, стратегічні цілі діяльності банку потребують певної конкретизації й обрання пріоритетів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. У низці праць [2, с. 87; 3, с. 38; 4, с. 15; 5 с. 205; 6 с. 187] справедливо підкреслюється, що немає якоїсь єдиної кредитної політики для всіх комерційних банків. Кожен банк визначає власну кредитну політику, беручи до уваги всю множину ризиків (внутрішніх і зовнішніх), якими він обтяжений, і враховуючи стратегію щодо основних напрямків кредитного процесу, яка включає пріоритети, принципи та цілі окремого банку на кредитному ринку; тактику банку щодо організації кредитування, що містить фінансовий та інший інструментарій, який використовується банком при здійсненні кредитних угод; контроль і моніторинг щодо здійснення обраної стратегії і тактики. По суті, кредитна політика встановлює письмові правила і процедури щодо обробки кожної кредитної заявки. Вона повинна містити інформацію про те, які види кредитів та умови кредитування найкраще захищають стійкість банку та дозволяють задовольнити потреби регіону, що він обслуговує. Документ про кредитну політику повинен визначати перелік відповідальних осіб та рішень, що приймаються кредитним управлінням, а також перелік документації, якою повинна супроводжуватись кожна кредитна заявка. Інші характеристики банківської кредитної політики повинні містити вказівки з прийняття, оцінки й реалізації кредитного забезпечення, процедури встановлення процентних ставок та опис тих видів кредитів, які банк визнає за краще не надавати.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Виходячи із тих завдань, які постають при здійсненні кредитних операцій банку, і розгляду їх як головного структурного компонента активів і джерела доходів, цілком очевидно, що кредитний портфель формується з метою отримання комерційним банком доходів. Однак водночас у зв'язку із тією ж обставиною ключового місця у загальній величині активів кредитні вкладення справляють вирішальний вплив на ліквідність і фінансову стійкість комерційного банку, що визначається передусім рівнем кредитного ризику і може найбільшою мірою вплинути на здатність банку виконувати свої платіжні зобов'язання, тобто на його платоспроможність. Платоспроможність у цьому контексті слід розуміти як здатність комерційного банку своєчасно і в повному обсязі виконувати свої платіжні зобов'язання, які враховуються як у балансі, так і в позабалансовому обліку. При цьому платоспроможність у контексті формування банком кредитного портфеля потрібно розуміти у широкому сенсі слова – не лише як здатність відповідати за зобов'язаннями у пасивах, а й здатність видавати кредит в міру надходження заявок від клієнтів на отримання позичок, тобто, по суті, формувати кредитний портфель.

Таким чином, обрання трьох пріоритетів серед загальних цілей діяльності банку – забезпечення належної дохідності, мінімізація кредитного ризику, підтримання необхідного рівня платоспроможності – можна вважати ключовими завданнями кредитної діяльності банку, а відтак, і цілями формування ним власного кредитного портфеля.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитування є однією з найризикованіших операцій комерційного банку. Це пояснюється як самою природою кредиту, так і тим, що ця операція посідає чільне місце в балансах переважної кількості комерційних банків. Все це вимагає від менеджерів банку розробки виваженої, з погляду ризику, кредитної політики.

Кредитна політика створює необхідні загальні передумови для ефективної праці персоналу банку, знижує ймовірність помилок при прийнятті рішень. Вона передбачає створення й функціонування відповідної організаційної структури – кредитного департаменту комерційного банку. В ньому доцільно виокремити підрозділ управління кредитним ризиком.

Управління кредитним ризиком має здійснюватися за такою концептуальною схемою: якісний аналіз – кількісна оцінка – врахування в прийнятті рішень.

У світовій банківській практиці та науковій літературі існує низка підходів до управління кредитним ризиком. Але разом з тим основна проблема полягає в тому, що наукові доробки потребують адаптації або модифікації, яка б враховувала особливості сучасного стану вітчизняної економіки. Так, зокрема, у світовій практиці аналізу кредитного ризику практично не враховується юридичний чинник, який є досить суттєвим для вітчизняних комерційних банків у сучасних умовах.

Для кількісної оцінки ступеня кредитного ризику західними банками широко використовуються класифікаційні моделі, найбільш відомими з яких є Z-модель Альтмана і модель нагляду за кредитами Чессера. Але ці моделі відповідають умовам розвинутої ринкової економіки. Для умов перехідної економіки України необхідно розробити адекватні моделі, які враховували б, зокрема, галузеві особливості позичальників та строки кредитування.

Проблеми вдосконалення управління кредитним ризиком пов'язані з розбудовою адекватних економіко-математичних методів і належать до інтенсивно опрацьовуваних, однак постійно змінювані умови господарювання вимагають корекції в підходах до вирішення питань і проблем, ставлять нові задачі.

Інноваційна модель розвитку, що є на сьогоднішній день стратегічним вибором української економіки, вимагає для її успішної реалізації використання банківських ресурсів для фінансування економічного розвитку. Але у

структурі джерел інвестицій підприємств банківські позики займають лише біля 4%, і хоча в динаміці питома вага капіталовкладень за рахунок кредитів банків зростає, вона залишається на декілька порядків нижчою, ніж у країнах Західної Європи [1, с. 237].

Таким чином, кредитна політика банку визначається, по-перше, пріоритетами у виборі клієнтів і кредитних інструментів (сегментації ринку); по-друге, нормами та правилами, що регламентують практичну діяльність банківського персоналу, який реалізує ці пріоритети на практиці. Вона допомагає банку сформувати такий кредитний портфель, який дозволить забезпечити прибутковість діяльності банку, контроль рівня ризику та відповідність нормативним вимогам, що висуваються регулюючими органами. Отже, кредитна політика відображає фактичний склад кредитного портфеля банку та вибір його структури.

Орієнтація кредитного портфеля банку на довгострокове інвестиційне кредитування залежить від багатьох факторів, основними з яких є наступні. По-перше, можливість надавати довгострокові кредити обумовлюється здатністю управляти ризиком (зокрема, кредитним) і залежить від компетентності керівництва банку, фахової підготовки та досвіду персоналу та осіб, що займаються відбором конкретних кредитних заяв і формують умови кредитних договорів, а також офіційної кредитної політики банку, яка визначає пріоритетні види кредити.

По-друге, реалізація інвестиційних проектів потребує відвернення з обігу банку значних грошових коштів на досить тривалі терміни 3–5 років, а з іпотечного кредитування – від 7 до 30 років. Саме тому одним із основних факторів, що впливає на структуру кредитного портфеля банку, можна вважати розмір банку, особливо розмір його власного капіталу, який визначає максимальну суму кредиту, що надається одному позичальнику та, відповідно, можливість надавати великі довгострокові інвестиційні кредити. Тим самим розвиток довгострокового інвестиційного кредитування в Україні значною мірою стримується невисоким рівнем капіталізації банків, проблема підвищення якої, незважаючи на позитивні тенденції, залишається однією з найактуальніших. Зокрема, відношення капіталу банків до ВВП на початок 2003 р. становило лише 4,5%, а темпи його зростання були нижчими, ніж активів та зобов'язань. Про невисокий рівень капіталізації українських банків свідчить і наявність значної кількості низькокапіталізованих банків IV групи [7, с. 90].

Одним з важливих факторів, що визначає структуру банківського кредитного портфеля, можна також вважати потреби в позичкових коштах клієнтів сегменту ринку, що обслуговується даним банком. Зокрема, банки чи філії банків, які обслуговують сільську місцевість з великою кількістю односімейних будинків та маленьких роздрібних магазинів, можуть надавати іпотечні кредити під заставу житлових приміщень. На той час як банки, розташовані у великих містах, спрямовуватимуть більшість довгострокових кредитів на фінансування будівництва та придбання обладнання промисловими підприємствами. Наступним досить значним фактором, від якого значною мірою залежить частка довгострокових інвестиційних кредитів в портфелі активів банку, є очікуваний чистий доход банку, рівень якого порівнюється з доходами за іншими видами активів, які може придбати банк. За інших рівних умов банк зазвичай вважає за доцільне надавати ті види кредитів, очікувані доходи за якими (за мінусом усіх витрат з урахуванням ризиків) є максимальними. При цьому важливу роль відіграє інформація про рівень витрат і збитків за даним видом позик у минулому. Вважається, що найбільш прибуткові довгострокові кредитні проекти є і найбільш ризикованими: реалізація довгострокового проекту, який кредитується банком, може затримуватись внаслідок погодних умов чи дефіциту необхідних будівельних матеріалів; закони і правила можуть змінюватися в несприятливий бік, що потягне за собою важкості в завершенні будівництва чи збільшення його вартості; можуть змінюватися процентні ставки, що веде до негативних наслідків або для кредитора (якщо подібний кредит надавався за фіксованою процентною), або для позичальника (якщо кредит надавався за плаваючою процентною ставкою). Саме тому довгострокові інвестиційні кредити можуть надаватися: декількома банками-кредиторами (банківським консорціумом); на умовах використання права регресу, у відповідності з яким кредитор може повернути надані кошти, якщо позичальник неспроможний погашати кредит відповідно до встановленого графіку, або ж за інших подібних умов.

Для того щоб кредитна політика найкраще захищала стійкість банку та допомагала задовольняти потреби регіону, що ним обслуговується в кредитних коштах, вона повинна містити інформацію про такі умови довгострокового інвестиційного кредитування, які дозволять контролювати ризики та забезпечать захист ресурсної бази банку від втрат. До таких умов, на нашу думку, можна віднести наступні. По-перше, це використання прийнятних конкурентоспроможних цін на основі «плаваючих» процентних ставок для кредитів, що дозволяють компенсувати витрати кредитора, зумовлені знеціненням основного боргу та впливом інших ризиків. При цьому, оскільки макроекономічні кредитні ризики, які не пов'язані з конкретним позичальником та довгостроковим кредитом, враховуються певною мірою загальним рівнем кредитних ставок на ринку, така кредитна ставка повинна враховувати і компенсувати ризики, зумовлені кредитуванням конкретного позичальника в індивідуальному порядку. До ризиків, які необхідно враховувати, визначаючи кредитну ставку, слід насамперед віднести:

- нестабільність національної валюти, інфляційний та ціновий ризики;
- ризики, зумовлені фінансовим станом позичальника;
- ризики, пов'язані з реалізацією бізнес-плану (бізнес-проекту);
- невизначеність майбутнього, яка здатна посилити вплив перелічених вище ризиків.

У цілому зміна значення плаваючої процентної ставки залежить перш за все від ситуації на міжбанківському ресурсному ринку та вартості залучених банком коштів. Першочерговим завданням банку є встановлення такої ціни за довгостроковими кредитами, щоб збільшити чисту процентну маржу в рамках встановлених кредитною політикою банку параметрів ризику. При цьому одним із досить поширених методів страхування від невизначеності процентних ставок в майбутньому є укладання ф'ючерсних контрактів та використання інших похідних інструментів. Зокрема, за останні десятиріччя значного розвитку набули процентні свопи, що використовуються більшістю зарубіжних банків. Такі процентні свопи укладаються як контрактна угода між комерційним банком та його клієнтом про обмін процентними платежами на раніше визначену фіксовану суму. За угодою одна сторона платить іншій фіксований процент на обумовлену суму, а отримує від неї платіж за плаваючою процентною ставкою на визначену дату в майбутньому. Призначенням процентного свопа є удосконалення управління ризиком процентної ставки та зниження загальних витрат за позикою та, відповідно, стабілізація цін на банківські продукти та послуги, а також збільшення прибутку. По-друге, це розвиток заставного права. Зокрема, це стосується питань ведення державного реєстру застав та захисту прав кредитора у роботі із заставою, оскільки у вітчизняному Законі «Про заставу» відсутнє забезпечення виключних прав вимоги кредитора на закладене майно; діє заборона на оформлення застави на майбутню (споруджувану) нерухомість без наступного переоформлення договору застави; відсутні юридично прописані процедури вибору кредитором способу реалізації відчуженого за борги майна і відселення неплатоспроможного боржника з відчуженого житла тощо [8]. Тим самим найбільш складним питанням в кредитуванні під заставу є визначення того, які активи вважати прийнятною заставою, а які – ні з урахуванням наступних їх характеристик:

- відносна легкість оцінки застави як до прийняття рішення про надання кредиту, так і протягом його терміну (щоб забезпечити відповідне покриття позички);
- можливість продажу застави на ринку у випадку відмови чи неспроможності позичальника погасити борг за кредитом;
- ліквідність, чи легкість, з якою застава може бути оцінена та перетворена у грошові кошти без розривів у часі;
- підконтрольність: спроможність кредитора визначити місцезнаходження застави та вступити у володіння нею;
- амортизація, чи моральне старіння.

Але у цілому, на нашу думку, використання застави для забезпечення кредиту не знімає ризику невиконання зобов'язань позичальника. По суті, сама по собі застава не впливає на ризик: вона просто надає кредитору можливість збільшити шанси щодо отримання грошових коштів за своїми фінансовими вимогами у випадку несплати боргу. Для банку доцільнішим є погашення кредиту не за рахунок реалізації активів позичальника чи спрямування на ці цілі всіх отриманих ним доходів чи прибутку, а за рахунок спрямування прийнятних грошових потоків, обсяги яких залежать від стабільності надходжень грошових коштів на рахунки позичальника та отримуваних ним доходів за попередні п'ять років. Тим самим банк більше повинен спиратися на здатність позичальника ефективно управляти своїми борговими зобов'язаннями та отримувати більш високий прибуток при реалізації продукції за середньогалузевими цінами. По-третє, це участь банку у прибутках позичальника. А саме, якщо позичальник неспроможний забезпечити своєчасне повернення довгострокового інвестиційного кредиту через повільне нарощування прибутку, доцільно розглянути варіант кредитної політики, який передбачає зниження ставки банківського проценту за таким кредитом з тією умовою, що банк отримає можливість приймати участь у прибутках підприємства вже після погашення кредиту. Для визначення параметрів кредитної політики у цьому випадку можуть бути запропоновані два підходи. Перший підхід полягає в тому, що процентна ставка буде зменшена до величини, за якої повернення кредиту буде забезпечене динамікою прибутку. Тобто сума коштів, внесених банком та не повернених повністю (з урахуванням початкової процентної ставки), компенсується відрахуваннями від прибутку після погашення кредиту. Інший підхід передбачає, що величина неповернених банку коштів розглядається як внесок банку до статутного фонду підприємства-боржника. У цьому випадку банк може розраховувати на визначену частку прибутку, що належить йому як одному з акціонерів (учасників). Зацікавленість банку в такій формі фінансування інвестиційного проекту буде визначатися на основі зіставлення динаміки виплат за кредитом та відрахувань від прибутку позичальника.

По-четверте, це розширення лізингових операцій, які вважаються одним із засобів активізації інвестиційної діяльності, пов'язаної з технологічним розвитком, реалізацією продукції та науково-технічних досягнень. Він широко розповсюджений в усьому світі і визнається одним з найефективніших та надійніших методів одержання інвестицій у вигляді сучасного виробничого устаткування. Наприклад, у США

майже половина кредитів надходить через лізинг. У багатьох країнах з використанням лізингу залучається понад чверть усього устаткування.

Перспективними сферами лізингових банківських операцій в Україні вважається сільське господарство, будівництво, переробна галузь, харчова промисловість, лізинг автотехніки, комп'ютерів, поліграфічного обладнання та інші види економічної діяльності, які потребують введення нових технологій. При цьому основними причинами, що стримують розвиток лізингу в Україні, є наступні:

- відсутність державної програми розвитку лізингу;
- недостатня кваліфікація кадрів на ринку лізингових послуг;
- нерозвиненість механізму реєстрації та вилучення об'єктів лізингу;
- відсутність сформованого вторинного ринку обладнання;
- недорозвиненість механізмів страхування лізингових операцій та захисту лізингодавця на державному рівні;
- відсутність статистичних форм обліку лізингових операцій.

Нині вітчизняні банківські установи мають можливість працювати на ринку лізингових операцій як самостійно, так і за посередництва лізингових компаній. Причому є два варіанта такого посередництва: банк може створити лізингову компанію як власне дочірнє підприємство, у статутному фонді якого йому належить контрольна частка, або стати одним із засновників лізингової компанії, котра є акціонерним товариством, створеним спільно з іншим банком (банками), з виробником обладнання, з лізингоодержувачем або за участі іноземного інвестора (міжнародного фінансового інституту). У цілому механізм лізингу дає змогу банківським установам усунути низку негативних явищ, передусім вирішити питання, пов'язані з несвоєчасним поверненням кредитів і накопиченням у кредитних портфелях банків проблемних та майже безнадійних довгострокових кредитів.

По-п'яте, це участь позичальника у фінансування довгострокових інвестиційних проектів, перш за все будівництва житла, яке здійснюється частково за рахунок коштів позичальника, а частково – за рахунок довгострокового кредиту банку. При цьому понесені витрати компенсуються в процесі будівництва, що дозволяє звести величину комерційного ризику практично до нуля; на той час, коли витрати на фінансування будівництва тільки за рахунок кредитних ресурсів банку, що компенсуються після продажу побудованого житла, обумовлюють велику невизначеність щодо фінансового результату. Очевидно, що за великих обсягів будівництва протягом тривалого часу доцільніше використовувати спосіб фінансування, який ще називають виробництвом (будівництвом) під замовлення, яке є рентабельним за умови рівномірного завантаження потужностей протягом усього робочого часу. Тобто такий спосіб фінансування повинен забезпечувати, по-перше, своєчасне одержання замовлень на будівництво чи виготовлення товару і, по-друге, поточне надходження коштів у розмірах, необхідних для своєчасної закупівлі матеріалів та рівномірного завантаження протягом усього робочого часу.

Зазначений спосіб фінансування знайшов своє відображення в Законі «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» і полягає у реалізації банком майнових прав на житло, ціна яких зростає по мірі наближення дати завершення будівництва. Якщо ж у клієнта не вистачає коштів на купівлю таких майнових прав, банк надає кредит під їх заставу з наступним переоформленням застави прав на заставу майна. Кошти, зібрані від реалізації майнових прав, перераховуються будівельній організації [9, с. 11].

По-шосте, як уже зазначалося, це застосування технології інвестиційних фондів, що є специфічним способом сек'ютиризації іпотечних кредитів шляхом випуску іпотечних цінних паперів, передбачених українським законодавством [9, с. 11].

По-сьоме, це встановлення довгострокових партнерських стосунків між банком та позичальником, яке дозволить мінімізувати кредитні ризики. Зокрема, як свідчить досвід банків Японії, якщо клієнт зацікавлений у встановленні постійних взаємовідносин з даним банком, у тому числі в отриманні довгострокових інвестиційних кредитів, він дозволяє банку проводити глибоку фінансову ревізію його діяльності. При цьому такий банк стає головним діагностом компанії та неформальним гарантом її кредитоспроможності для інших банків, надаючи своєму клієнту рекомендацію солідного позичальника. Як правило, він стає одним з головних акціонерів свого клієнта (і при цьому володіє часткою акцій, яка на перевищує встановлену законодавством межу 5%). Маючи головний обслуговуючий банк та стабільних акціонерів, компанії Японії забезпечують собі фінансову підтримку, що дозволяє їм займатися новими видами діяльності з високим рівнем ризику. З іншого боку, згідно з законами про банкрутство (1922 р.) та про реорганізацію компаній (1956 р.), суд, який веде справу про банкрутство, завжди надає пріоритет в реорганізації компанії-банкрута чи в реалізації його майна головному обслуговуючому банку. Відомі випадки, коли головні банки підтримували своїх клієнтів, не доводячи справу до банкрутства: організовували купівлю продукції фірми за завищеними цінами і т. д. Наприклад, банк «Сумітомо» протягом 1975–1980 рр. провів повну реорганізацію третьої в Японії автомобільної компанії «Мазда», що знаходилася на межі банкрутства [11, с. 151].

Висновки. Підсумовуючи викладене вище, поняття кредитного портфеля можна, на наш погляд, визначити як сукупність наданих банком позичок, сформовану з метою отримання прийнятного рівня доходу та забезпечення платоспроможності банку при мінімальному рівні кредитного ризику. У даному визначенні відтворені три ключові взаємопов'язані між собою аспекти банківської діяльності – дохідність, ліквідність і ризик. Це означає, що дані параметри найбільш доцільно аналізувати, прогнозувати й управляти ними не так з точки зору окремих наданих банком позичок у взаєминах із конкретними клієнтами, а як із позицій усієї сукупності виданих кредитів в рамках кредитного портфеля комерційного банку. Тому кредитний портфель має розглядатися банком як єдиний об'єкт управління зі своєю структурою, класифікованою за типами позичальників, напрямами вкладень, видами кредитів і умовами кредитування, а також із відповідним рівнем дохідності та кредитного ризику.

Надаючи довгострокові інвестиційні кредити усім категоріям клієнтів, банки допомагають регіонам, які вони обслуговують, розвиватися та покращувати в них життєвий рівень населення. Але даний вид кредиту пов'язаний зі значними ризиками, оскільки вплив як зовнішніх (головним чином, економічних умов), так і внутрішніх факторів (включаючи управлінські помилки) може призвести до збитків від такої діяльності. Для того щоб контролювати даний фактор ризику, банки повинні мати відповідну кредитну політику з довгострокового інвестування, орієнтовану на формування такого кредитного портфеля банку, який допоможе їм підвищити прибутковість кредитної діяльності та забезпечить відповідність нормативним вимогам регулюючих органів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Гайдуцький П.А. Інвестиційний клімат в Україні / П.А. Галуцький. – К., 2002. – 345 с.
2. Коробов И.Ю. Банковский портфель-3: Книга менеджера по кредитам / Ю.И. Коробов, Ю.Б. Рубин, В.И. Солдаткин. – М. : СОМИНТЭК, 1995. – С. 47–91.
3. Вітлинський В.В. Кредитний ризик комерційного банку / В.В. Вітлінський. – К. : Знання, КОО, 2000. – С. 35–64.
4. Mott, Hubert C. Establishing Criteria and Concepts for a Written Credit Policy // Journal of Commercial Bank Lending. – 1977. – April. – Pp. 2–16.
5. Панова Г.С. Кредитная политика коммерческого банка / Г.С. Панова. – М. : ДИС, 1997. – 464 с.
6. Питер Р. Банковский менеджмент / Р. Питер ; пер. с англ. со 2-го изд. – М. : Дело ЛТД, 1995. – С. 170–315.
7. Pascalle R. The Mazda Turnaround. In: «Inside the Japanese System: Readings on Contemporary Society and Political Economy» // R. Pascalle. – Stanford, 1988. – P. 149–169.
8. Закон України «Про заставу» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.kiev.ua.
9. Закон України «Про фінансово-кредитні механізми і управління майном при будівництві житла та операціях з нерухомістю» від 19 червня 2003 р. № 978-IY // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2003. – № 12. – С. 3–21.
10. Закон України «Про іпотечне кредитування, операції з консолідованим іпотечним боргом та іпотечні сертифікати» від 19 червня 2003 р. № 979-IY // Законодавчі і нормативні акти з банківської діяльності. – 2003. – № 10. – С. 3–24.
11. Мусіна Л. Основні засади переходу до економіки знань: перспективи для України / Л. Мусіна // Економіка і прогнозування. – 2003. – № 3. – С. 87–107.

УДК 336.76

Гапонюк М.А.
кандидат економічних наук, професор,
завідувач кафедрою фінансових ринків
Київського національного економічного університету імені Вадима Гетьмана

АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БІРЖОВОГО РИНКУ ТОВАРНИХ ДЕРИВАТИВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ

ANALYSIS OF ORGANIZATION AND FUNCTIONING OF NATIVE EXCHANGE MARKET OF COMMODITY DERIVATIVES ON AGRICULTURAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті розглядаються питання організації та функціонування вітчизняного біржового ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію. Встановлено, що в Україні практично відсутня ефективна система біржової торгівлі похідними фінансовими інструментами. Розроблено рекомендації, спрямовані на впровадження практики хеджування за допомогою похідних фінансових інструментів у діяльність вітчизняних аграрних підприємств.

Ключові слова: біржа, біржовий товарний ринок, товарний дериватив, товаровиробник, спот, форвард, ф'ючерс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются вопросы организации и функционирования отечественного рынка товарных деривативов на сельскохозяйственную продукцию. Определено, что в Украине практически отсутствует эффективная система биржевой торговли производными финансовыми инструментами. Разработаны рекомендации, направленные на внедрение практики хеджирования с помощью производных финансовых инструментов в деятельность отечественных аграрных предприятий.

Ключевые слова: биржа, биржевой товарный рынок, товарный дериватив, товаропроизводитель, спот, форвард, фьючерс.

ANNOTATION

This article deals with issues of organization and functioning of domestic exchange market of commodity derivatives on agricultural products. It is established, that in Ukraine is almost absent effective system of exchange trade of derivative financial instruments. Recommendations aimed at implementation of practice of hedging using derivatives financial instruments in the practice of domestic agricultural enterprises are developed.

Keywords: exchange, stock commodity market, commodity derivatives, spot, forward, futures.

Постановка проблеми. Економічний розвиток аграрного сектору в Україні на сучасному етапі гостро потребує запровадження та застосування прогресивних видів біржових інструментів. Насамперед мова йде про товарні деривативи на сільськогосподарську продукцію, які б дозволили досягти успішного функціонування всіх суб'єктів АПК, захистили власного товаровиробника від впливу негативних факторів.

Актуальність обраної проблематики зумовлена тим, що особливості української економіки на сьогодні не сприяли створенню відповідних умов для становлення і розвитку повноцінної біржової індустрії, зокрема – біржового ринку товарних деривативів. Окрім того, нагальність дослідження зумовлена гострою необхідністю у науковому підході до вирішення питань щодо удосконалення вітчизняного біржового товарного ринку з метою забезпечення його адекватності при повномасштабній інтеграції до світового економічного простору.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. В Україні значний внесок у дослідження проблем, що пов'язані з розвитком біржового товарного ринку, зробили такі вчені: В. Горьовий, Б. Дмитрук, Р. Дудяк, О. Лактіонов, Г. Машлій, О. Мограб, Л. Примостка, В. Савченко, П. Саблук, М. Солодкий, О. Сохацька, Г. Шевченко, О. Шпичак.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. В той же час не існує єдиних підходів щодо вирішення питання розбудови біржового ринку товарних деривативів в Україні, що вимагає подальших досліджень у цьому напрямку.

Мета статті полягає у науковому обґрунтуванні теоретичних положень та розробці практичних рекомендацій щодо удосконалення вітчизняного біржового ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Насамперед зазначимо, що до цього часу серед науковців відсутній єдиний підхід до визначення сутності похідних фінансових інструментів. Похідні (або деривативи, від англ. derivative) носять таку назву, так як їх вартість залежить (походить) від вартості іншого активу, який є базовим.

Згідно із Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок», «похідні цінні папери – цінні папери, механізм випуску та обігу яких пов'язаний з правом на придбання чи продаж протягом строку, встановленого договором, цінних паперів, інших фінансових та/або товарних ресурсів» [1].

Згідно з Дж. Халлом, «дериватив може бути визначений як фінансовий інструмент, вартість якого залежить (або походить) від вартості інших, більш базових змінних» [2, с. 1–2].

Із врахуванням наведених вище визначень, можна стверджувати, що товарний дериватив – це біржова або позабіржова угода, яка

укладається на строк і передбачає реалізацію зобов'язання (форвард, ф'ючерс, своп) або права (опціон) щодо прийняття або здійснення поставки певного виду активу чи проведення офсетного розрахунку по укладеній угоді на обумовлених умовах у майбутньому.

Більшість фахівців зосереджують свою увагу на аналізі біржового фінансового ринку, не приділяючи достатньої уваги біржовому ринку товарних деривативів. На наш погляд, така ситуація штучно стримує розвиток біржового сегменту. Цілком можна погодитися з тим підходом, що біржовий ринок товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію – це механізм економічних відносин учасників організованих ринків (товарних бірж, біржової інфраструктури) та суб'єктів аграрного ринку, що виникають у процесі їх взаємодії при купівлі-продажу товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію щодо перерозподілу елементів ризиків на основі забезпечення трансферту товарно-грошових потоків [3, с. 32].

Виходячи з аналізу літератури та біржової практики, можна навести такі особливості деривативів на реалізацію сільськогосподарської продукції:

1. Сільськогосподарська продукція реалізується через аграрні біржі, тобто спеціалізовані біржові установи.

2. Учасниками біржових операцій (сторонами договорів) на аграрній біржі є сільськогосподарські товаровиробники та оптові закупівельники продукції.

3. Базовим активом (предметом) деривативів є сільськогосподарська продукція.

В той же час становлення біржового ринку товарних деривативів на всіх етапах його еволюційного розвитку вимагає уникнення хаотичності даного процесу. Досягнення цього можливе за наявності ефективного регулювання, яке у нашій країні не має чітко викристалізуваного механізму.

Для того щоб обґрунтувати найбільш ефективну систему регулювання вітчизняного біржового ринку товарних деривативів на сільськогосподарську продукцію, слід здійснити аналіз існуючих у світовій практиці типів регулювання даного сегменту ринкової економіки на основі використання двох критеріїв [4]:

1) за кількістю суб'єктів здійснення контролю;

2) за організаційними формами регулювання.

Разом з тим такий аналіз вкрай складно екстраполювати на вітчизняні реалії, адже що сам ринок похідних фінансових інструментів, що сегмент товарних деривативів знаходяться в зародковому стані.

Окремі показники вітчизняного ринку деривативів наведено на рис. 1.

У нашій державі цілковито відсутня система біржової торгівлі товарними деривативами, не існує досконалого законодавчого й регуляторного середовища у цій сфері, не сформувалося засад державної політики сприяння розвитку біржової діяльності.

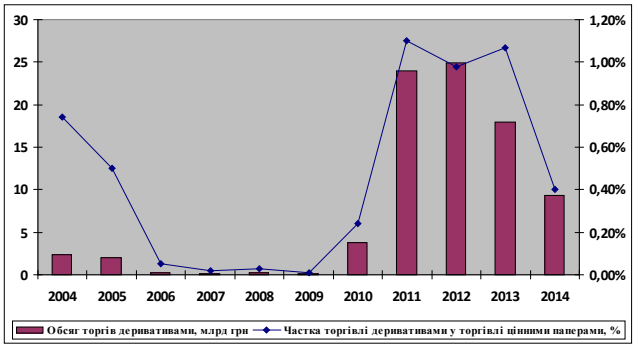


Рис. 1. Показники розвитку ринку деривативів в Україні у 2004–2014 рр.

Джерело: розраховано автором за даними [4]

Фактично сьогодні в Україні в системі ринку продовжує домінувати модель хижацької економіки, за якої працюють одні, а переважна більшість винагороди за працю у вигляді прибутку дістається іншим. Для створення стимулів підприємницької праці необхідно насамперед реалізувати принцип економічної справедливості [5].

У першу чергу звернемо увагу на кількісні показники вітчизняного біржового ринку. Загалом для товарного ринку України характерною ознакою є надзвичайно велика кількість бірж – на початок 2014 р. всього функціонувало 586 бірж, з них 23 було зареєстровано як агропромислові (табл. 1).

Таблиця 1

Динаміка кількості бірж в Україні станом на початок року, од.

РІК	Всього	Універсальні	Товарні та товарно-сировинні	Агропромислові	Інші
2000	339	88	146	28	77
2001	359	97	157	31	74
2002	402	113	176	32	81
2003	432	118	201	31	82
2004	464	119	227	34	84
2005	439	115	244	30	50
2006	448	114	258	29	47
2007	461	114	272	30	45
2008	482	118	293	30	41
2009	484	103	318	26	37
2010	510	106	341	25	38
2011	537	106	368	25	38
2012	562	107	391	25	39
2013	574	108	400	24	42
2014	586	107	415	23	41

Джерело: складено автором за даними [6]

Як свідчить багатовіковий досвід ринкових відносин, біржі є ключовими економічними інструментами, що забезпечують прозорість і від-

критість товарних ринків та середовище конкуренції й вільного пересування товарів і послуг.

Сьогодні біржі в країнах з розвиненим ринком виконують такі основоположні для економіки функції, як забезпечення прозорого ціноутворення, страхування цінових ризиків, трансферт товарних і фінансових потоків, забезпечення прогнозування та планування виробничої діяльності, отримання прибутків, стабілізація економіки на макроекономічному рівні [5].

Завдяки системі біржової торгівлі будь-який товаровиробник отримує можливість продати свій товар за реальну ринкову й максимально можливу ціну, а також спланувати своє виробництво, адже торги на біржах проводяться в термін до 15 місяців до можливого постачання товару, що створює можливість прогнозування ситуації на ринку. Тож, наприклад, сільгосп-виробник, залежний від багатьох факторів ризику, отримує реальну картину того, що йому вигідно вирощувати й виробляти та в яких саме кількостях.

Біржовий продовольчий ринок України представлений в основному спотовими угодами. Зокрема, реалізація продовольчих зернових культур відбувалась за внутрішніми контрактам виключно на умовах спот. За експортними контрактами 64,5 % зернових продовольчих культур було продано на умовах форвард, решта – на умовах спот.

Зростання частки форвардних контрактів у структурі біржової торгівлі продукцією є позитивним явищем, проте існування централізованого ринку підкреслює потребу в удосконаленні торговельних процедур. Нині у світовій практиці все частіше орієнтиром для прийняття рішень щодо купівлі-продажу, виробництва чи зберігання товарів є ф'ючерсні ціни.

Ф'ючерсні контракти є одним із найбільш гнучких механізмів ціноутворення в історії комерції. Завдяки ф'ючерсним контрактам біржі сприяють її членам у формуванні ціни їх продукції, просуванню продукції, а також забезпеченню фінансовими ресурсами до відвантаження продукції. Ф'ючерсні угоди укладаються між покупцем і продавцем з метою страхування від можливого росту цін на нього на реальному ринку [3].

Недосконала система організації біржового товарного ринку у нашій країні має прямий вплив і на функціонування та розвиток аграрного ринку, про що свідчить висока цінова волатильність на основні види сільськогосподарської продукції.

В Україні є підстави говорити про дві складні тенденції: з одного боку, недостатньо ефективна система нагляду призвела до надзвичайно високої фрагментарності біржового товарного ринку, з іншого – частка торгів на біржовому сегменті свідчить, що на сучасному етапі вітчизняні товарні біржі не в змозі ефективно виконували покладені на них функції. Для ефективної роботи ринку сільськогосподарської продукції та його строкового сегменту важливим є максимально повне забезпечення інформацією всіх учасників ринку та подолання асиметрії у її розподілі.

Висновки. На сучасному етапі організація та регулювання вітчизняного біржового товарного ринку не відповідає встановленим вимогам ринкової економіки. Проведений аналіз свідчить, що становлення даного сегменту ринкової інфраструктури в Україні в першу чергу гальмується через відсутність стабільного загальноекономічного середовища та недосконалої системи його регулювання.

В контексті подальшого розвитку законодавства України щодо використання хеджування учасниками АПК неможливо обійти увагою процес, пов'язаний з прийняттям спеціального законодавства у сфері похідних цінних паперів.

Законом України «Про цінні папери та фондовий ринок» визначено, що особливості емісії (видачі), обігу та обліку заставних, іпотечних сертифікатів, іпотечних облігацій, сертифікатів ФОН, приватизаційних, похідних, товаророзпорядчих цінних паперів та порядок розкриття інформації щодо них визначаються законодавством [1].

Проте спеціальне законодавство щодо похідних цінних паперів до цього часу не прийнято.

Доцільно також надавати фінансову та іншу всебічну ресурсну підтримку (пільгове, спрощене кредитування й мікрокредитування тощо) тим виробникам сільськогосподарської продукції, які здійснюють реалізацію зерна, насіння соняшнику із застосуванням механізму біржового ринку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України «Про цінні папери та фондовий ринок» № 3480-IV від 23 лютого 2006 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/3480-15.
2. Халл Дж.К. Опционы, фьючерсы и другие производные финансовые инструменты / Д.К. Халл ; пер. с англ. и ред. Д.А. Клюшина ; 6-е изд. – М. ; СПб. ; К. : Вильямс, 2007. – 1056 с.
3. Горьовий В.П. Біржовий ринок сільськогосподарської продукції в Україні : дис. … к. е. н. : спец. 08.07.02 / В.П. Горьовий ; Ін-т аграр. економіки УААН. – К., 2009. – 212 с.
4. Фондовий ринок / НКЦПФР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// http://www.nssmc.gov.ua.
5. Кочурова Л.И. Цена производства в условиях развитого рынка / Л.И. Кочурова. – М. : Финансы и статистика, 2012. – 234 с.
6. Статистична інформація / Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.

УДК [353:352](477)

Данік Н.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Миколаївського національного університету
імені В.О. Сухомлинського

ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ЩОДО ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ

EUROPEAN EXPERIENCE TO DECENTRALIZE AUTHORITIES AND PROSPECTS FOR UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Україна стоїть на початку шляху європейських реформ. Перші кроки стосуються розбудови і переосмислення ролі місцевого самоврядування, реформування якого вбачається у децентралізації місцевої влади. Але власний розвиток неможливий без детального вивчення передового досвіду демократичних країн, який ми пропонуємо використати для розвитку місцевого самоврядування України.

Ключові слова: децентралізація, місцева влада, європейські реформи, держава добробуту, деконцентрація, субсидіарність.

АННОТАЦИЯ

Украина стоит в начале пути европейских реформ. Первые шаги касаются развития и переосмысления роли местного самоуправления, реформирования которого усматривается в децентрализации власти. Но собственное развитие невозможно без детального изучения передового опыта демократических стран, который мы предлагаем использовать для развития местного самоуправления Украины.

Ключевые слова: децентрализация, местные власти, европейские реформы, государство благосостояния, деконцентрация, субсидиарность.

ANNOTATION

Ukraine stands at the beginning of European reforms. First steps related to the development and recognition of the role of local government, reform is seen in the decentralization of local government. But its development is impossible without a detailed study of best practices in democratic countries, we propose to use for local government development in Ukraine.

Keywords: decentralization, local government, European reforms, welfare state, deconcentration, subsidiarity.

Постановка проблеми. Становлення і розвиток державного управління та органів місцевого самоврядування є одним з найважливіших напрямів будівництва демократичної держави, утвердження громадянського суспільства. Проблема вибору моделі управління в України, що прагне стати демократичною, правовою і соціальною державою, є надзвичайно складною, оскільки потребує поєднання двох протилежних начал – державного (централізованого) управління і управління в децентралізованій формі, тобто розвитку самоврядування. Перед державою стоїть завдання досягти рівноваги між центральною і місцевою владою, між центральним і місцевим управлінням, рівноваги політично-інституційних повноважень у державі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Треба зазначити, що дана тематика розглядається широким колом дослідників з різних вимірів регіонального управління: політичного, економічного, культурного тощо. Зокрема дослідженнями цієї сфери займаються В.С. Куйбіда [1; 2], що займається місцевою складовою формування економічної політики, П.І. Надолішній [3], який займається культурним, етнічним аспектами та розробляє шляхи вдосконалення взаємодії органів виконавчої влади та місцевого самоврядування, О.Ю. Лялюк [4], В. Нудельман [5], які займаються розробкою реформування адміністративно-територіального устрою України. Також у статті використано аналіз нормативно-правових документів, які є однією з основ функціонування органів, що розглядаються.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми, котрим присвячується означена стаття, полягає в тому, що в Україні не можна повторити успішний чи не досить досвід країн Європи в загальному вигляді, адже регіональне самоврядування у контексті розбудови «держави добробуту» не підтвердило своєї універсальності. Тому для нашої країн необхідно шукати інші шляхи реформування, досконало вивчивши передовий досвід.

Виклад основного матеріалу дослідження. Після закінчення Другої світової війни демократичні країни обрали шлях розбудови так званої «держави добробуту». Це було до певної міри реакцією на банкрутство попередніх підходів до державного будівництва, які мали наслідком економічний занепад і злидні часів Великої депресії 1930-х років та власне саму війну, яка була сприйнята як трагедія всього людства.

Післявоєнний економічний розвиток, який значною мірою базується на використанні кейнсіанської економічної стратегії, у поєднанні з державною політикою соціального забезпечення, надав можливість перейти до розбудови держави загального добробуту. Нині науковці, як-от Г. Еспін-Андерсен, вирізняють консервативну (католицькі країни Європи), соціал-демократичну (скандинавську) і ліберальну (англосаксонську) моделі держави загального добробуту, засновані на дещо відмінних принципах. Наприклад, консервативна модель побудована на традиції патріархальної сім'ї, тоді як скандинавська модель заохочує жінок до актив-

ної участі на ринку праці та забезпечує догляд за дітьми, аби вони мали змогу працювати. Однак, незважаючи на існування якісно різних моделей «держави добробуту», Г. Еспін-Андерсен довів, що можна виділити низку їх спільних загальних рис: принцип рівності і перерозподілу; вирівнювання якості державних послуг на всій території держави; право, а разом з тим і обов'язок держави втручатися у суспільні та економічні процеси з метою досягнення зазначених цілей. Виконання таких стратегічних завдань вимагало високого рівня централізації влади і бюрократії [3, с. 123].

Говорячи про роль і місце регіонального самоврядування в «державі добробуту», побудованій на основі кейнсіанської економічної стратегії, можна виділити також певні загальні особливості територіального управління, які були спільними для всіх зазначених держав, незалежно від їх унітарного чи федеративного устрою та обраної моделі «держави добробуту». Насамперед, територіальне управління і політика в таких державах розробляються головним чином з огляду на пріоритети та потреби національного/центрального, а не регіонального/місцевого рівня. Такий підхід базується на ідеї «соціального громадянства», яка була запропонована Т. Маршаллом на початку 1950- х і яка ґрунтується на концепції соціальної солідарності та забезпечення належної участі громадян у житті суспільства [2, с. 234]. Він передбачає реалізацію програм перерозподілу ресурсів від успішніших територій і регіонів до менш розвинутих. Більшість систем планування (наприклад, у таких країнах як Франція, Італія чи Велика Британія) побудовано довкола цих програм перерозподілу і розглядаються як вираження територіального урядування в рамках кейнсіанської «держави добробуту». У ФРН, Італії існувала та існує нині конституційно затверджена вимога щодо забезпечення вирівнювання розвитку всіх територій країни. Хоча за часів розбудови кейнсіанської «держави добробуту» між різними країнами Європи існувала значна відмінність у стосунках між центральними та регіональними органами влади, все ж М. Голдсміт і П. Пейдж зазначили: в цей період такі стосунки можна охарактеризувати як «замовник–виконавець» [2, с. 265]. Регіональні і місцеві органи урядування розглядалися як «агенти» центрального уряду, що покликані забезпечити належне виконання програм, які розробляються і контролюються їх «патронами», центральними органами. Цей тип відносин був характерним як для високо-централізованих унітарних держав (Велика Британія чи Франція), так і для децентралізованих унітарних скандинавських країн. Справедливо відзначається, що в цей період мали місце певні тенденції до децентралізації. Однак головним чином це були процеси «розвантаження» адміністративної системи, яка стала надто громіздкою і відчувала надмірний тиск. Це був процес адміністративної деконцентрації, а не політичної децентралізації. Разом із тим, процеси зменшення адміністративного тиску на центральний уряд підвищили запит на активнішу участь громадян у прийнятті рішень та на подальший розвиток представницької демократії. Французька децентралізаційна реформа 1982 року стала спробою поєднати дві тенденції – впорядкувати адміністративну систему та забезпечити розвиток регіональної/місцевої демократії. Іншим прикладом стали «реформи вільної комуни» у скандинавських країнах наприкінці 1980-х років, які були покликані зменшити контроль з боку центральної влади за діяльністю територіальних органів влади (щоправда, лише в окремих сферах і лише після узгодження із центром). Стосунки між центральними і регіональними органами влади впродовж цього періоду будувалися на основі підходу «згори донизу», командної системи управління та контролю. Центральний уряд перебував у центрі системи управління, а окремі партнери з числа представників громадянського суспільства обиралися, санкціонувалися і контролювалися центральним урядом. Незважаючи на те, що економіка і суспільство були тоді відносно стабільними та існували добре організовані і сильні профспілки й бізнес-асоціації, у трикутнику «держава – ринок – суспільство» держава домінувала.

Отже, управління було побудоване на основі неокорпоративістської моделі. Низка криз 1970-х років (фіскальна та нафтова кризи, економічні проблеми – стагнація економіки та інфляція) призвела до тяжких соціальних, економічних та політичних проблем, сприяла розумінню необхідності здійснення перетворень і в кінцевому підсумку породила абсолютно нове розуміння і практику управління. Нові глобалізаційні процеси, перенесення традиційної для країн Західної Європи важкої промисловості до Азії, відновлення процесу європейської інтеграції – усе це стало поштовхом для переходу до неоліберальної моделі, яка значною мірою характеризувалася змінами у системі урядування. Неолібералізм став інтелектуальним і політичним рухом, який радикально заперечив основи кейнсіанської «держави добробуту». Починаючи з Великої Британії часів прем'єр-міністра Маргарет Тетчер, він був сприйнятий у різних формах у більшості країн Європи. Окрім того, такий підхід взяли на озброєння міжнародні фінансові інституції, такі як МВФ і Світовий банк, які, на думку лауреата Нобелівської премії Джозефа Стігліца, почали його активно пропагувати в країнах, що розвиваються. Після розвалу комуністичної системи та остаточної перемоги капіталізму більшість країн Східної та Центральної Європи сприйняла його, довершивши загальноєвропейську «неоліберальну революцію». «Неоліберальна революція» мала глибокі наслідки для європейської системи управління як на національному, так і регіо-

нальному рівнях. Два аспекти цієї революції мають особливо важливе значення для управління: 1) процес глобалізації, яка прийняла неоліберальну форму; 2) у різних державах було прийнято нові моделі публічного управління. У 1980-х роках прокотилася могутня хвиля глобалізації, яка вплинула на різні галузі економічного, політичного, культурного та соціального життя. У цей період європейські країни, як і раніше, намагаються конкурувати з двома потужними економічними гравцями – США та Японією. Усвідомлюючи невідворотність подальшого відставання власного економічного розвитку, європейські держави відновили процес інтеграції для створення «Європейського блоку», здатного гідно конкурувати з наведеними неєвропейськими економічно сильними державами. Зрештою, це активізувало економічну регіоналізацію, якої вимагали глобалізаційні процеси, такі як формування глобальних ринків різних товарів, не останнім з яких був швидкозростаючий глобальний фінансовий ринок. У царині управління ці події суттєво вплинули на позиції національних урядів, зменшивши їх контроль як над міжнародними відносинами, так і над внутрішніми справами. Однак це не означало занепаду держави з домінуючою роллю центрального уряду, який все ще залишався найбільш важливою дійовою особою в міжнародних і внутрішніх справах, хоча характер його діяльності зазнав суттєвих змін. На національному рівні більшість європейських адміністративних систем зазнала змін у 1980-х та 1990-х роках під впливом хвилі реформ, відомих як «новий публічний менеджмент» або «нове публічне управління», що набуло конкретних форм дерегулювання, приватизації і введення «ринкових» механізмів у межах самих адміністрацій. Традиційно існувала велика кількість різних підходів до реформ у різних європейських країнах відповідно до конкретних державних і адміністративних традицій, хоча реформи так чи інакше торкнулися кожної із європейських країн. Поєднання двох процесів – глобалізації та адміністративної реформи – призвело до того, що у трикутнику «держава – ринок – суспільство» держава втратила своє домінуюче становище, яке довелося поділити з ринком. Але в усіх європейських країнах, навіть у Великій Британії, де мало місце найширше застосування неоліберальної моделі, ринок не зіштовхнув державу з п'єдесталу, а лише поділив його разом із державою; проста кейнсіанська модель «держави добробуту» поступилася місцем більш складній, гібридній моделі, в якій втручання держави і неоліберальні підходи співіснують пліч-о-пліч.

У новому контексті глобалізованої економіки та нових реалій для нації держави можна виокремити низку загальних тенденцій:

- перехід від простої адміністративної деконцентрації, яка існувала раніше, до політичної децентралізації;
- поява регіонів як ключових гравців: політичних регіонів (Італія, Франція, Іспанія, Бельгія, Швеція); адміністративних регіонів (Англія, Греція, Фінляндія, Португалія);
- загальна тенденція до подальшого зміцнення політичної влади цих регіонів: розширення повноважень політичних регіонів і тенденція до перетворення адміністративних регіонів у політичні (як це відбувається у Франції починаючи з 1982 року);
- тенденція до квазіфедералізації деяких регіональних систем та децентралізації більш централізованих федерацій: перетворення Бельгії з регіоналізованої унітарної держави у значною мірою децентралізовану федеративну державу з комунами і регіонами; поява державних автономних одиниць в Іспанії, передача повноважень на нижчий рівень у Сполученому Королівстві, спроби реформування федерації ФРН тощо;
- реструктуризація органів місцевого самоврядування шляхом розукрупнення великих адміністративних одиниць (Велика Британія), заохочення до внутрішньої децентралізації в муніципалітетах, наприклад, створення рад мікрорайонів у Франції, Італії й Нідерландах;
- створення нових механізмів участі громадськості у процесах прийняття рішень без втручання в повноваження обраних органів влади;
- у країнах – членах ЄС заохочується проведення політичної та адміністративної регіоналізації, використання нових підходів до політики розвитку міст, просування принципів субсидіарності та партнерства відповідно до положень Маастрихтської угоди;
- посилення міжнародного аспекту роботи регіональних органів влади: поява нових міжнародних організацій, які представляють регіональні та місцеві органи влади (наприклад, «Об'єднані міста і місцеві органи влади», які мають своє окреме представництво в ООН); міжнародні організації, орієнтовані на окремі типи міст або регіонів; лобіювання та дипломатичні дії з боку регіональних і місцевих органів влади. Такі зміни стали можливими завдяки послабленню кордонів національних держав і відкриттю якісно нових можливостей для регіонів.

На окрему увагу заслуговує динаміка змін у сфері міжбюджетних відносин. Дослідники, зокрема Лафлін і Мартін, виділяють такі тенденції:

- співвідношення трансфертів та власних ресурсів. У цілому загальна тенденція полягає у подальшому збільшенні частки трансфертів і зменшенні сподівань на власні ресурси;
- загальні гранти проти вузьконаправлених грантів. Зростає частка загальних грантів за рахунок відмови від вузьконаправлених;
- вплив на фінансову автономію місцевих органів влади. Збільшення трансфертів з боку центрального уряду може свідчити про послаблення регіональних та місцевих органів влади. З іншого боку, спостерігається збільшення

рівня фінансового контролю місцевих органів влади над цими коштами. Це дозволяє говорити про перехід у стосунках центральних органів влади із регіональними від моделі «замовник – виконавець» до моделі вибору. Одним із пояснень переходу до моделі вибору є те, що центральному уряду вигідно надавати гранти не вузьконаправлені, а загальні, бо це надає змогу йому перекласти тягар політичної відповідальності за ефективність використання коштів на регіональні чи місцеві органи влади;

- сучасна фінансова криза. Досі незрозуміло, яким саме чином нинішня глобальна фінансова криза вплине на міжбюджетні відносини між центральними, регіональними та місцевими органами влади, але ніхто не має сумніву, що це буде мати дуже важливі наслідки для них [4, с. 75].

Висновки. Отже, в перспективі у першу чергу законодавчо мають бути врегульовані питання деконцентрації та децентралізації повноважень центральних органів виконавчої влади. Це обумовлене тим, що органи місцевого самоврядування більш наближені до місцевих проблем, аніж центральні органи влади, та мають змогу набагато краще й ефективніше вирішувати нагальні питання з соціально-економічного та політичного життя регіону, враховуючи місцеві особливості [4, с. 76].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Куйбіда В. Механізм взаємодії державної системи управління і органів місцевого самоврядування України / В. Куйбіда, Р. Фрис // Регіональна економіка. – 2013. – № 1. – С. 91-94.
2. Куйбіда В.С. Принципи і методи діяльності органів місцевого самоврядування : монографія / В.С. Куйбіда. – К., 2014. – 431 с.
3. Надолішній П.І. Розбудова нової системи врядування в Україні: етнонаціональний аспект / П.І. Надолішній. – Київ, Одеса, 2009. – 263 с.
4. Лялюк О.Ю. Перспективи розвитку територіальної основи місцевого самоврядування в період реформування територіального устрою в Україні / О.Ю. Лялюк // Підприємство, господарство і право. – 2013. – № 1. – С. 74-76.
5. Нудельман В. Удосконалення адміністративно-територіального устрою України. Інноваційні механізми місцевого та регіонального розвитку // Матеріали VIII Всеукраїнських муніципальних слухань «Ресурси місцевого і регіонального розвитку: національний та міжнародний аспекти», 29 липня–2 серпня // Відомості Верховної Ради. – 2013. – № 20-21.

UDC 336.143(437+477)

Dekhtyar N.A.
PhD (Economics), Associate Professor
Ukrainian Academy of Banking, Sumy

Deyneka O.V.
PhD (Economics), Associate Professor
Ukrainian Academy of Banking, Sumy

Pozhar T.O.
PhD (Economics), Associate Professor
Ukrainian Academy of Banking, Sumy

COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BUDGETARY POLICY IN THE FIELD OF STATE EXPENDITURES OF THE CZECH REPUBLIC AND UKRAINE

ПОРІВНЯЛЬНИЙ АНАЛІЗ БЮДЖЕТНИХ ПОЛІТИК В ГАЛУЗІ ДЕРЖАВНИХ ВИТРАТ ЧЕСЬКОЇ РЕСПУБЛІКИ ТА УКРАЇНИ

ANNOTATION

The paper studies the essence and major classification characteristics of state expenditures in the Czech Republic and Ukraine. The authors conduct a comparative analysis of the implementation of a budgetary policy in the use of state expenditures of these countries. The authors examine the relationship between the main macroeconomic indicators of the state (GDP) and the dynamics of state expenditures. The main areas of improving the system of management of state expenditures are substantiated.

Keywords: state expenditures, regulation of state expenditures, budgetary policy, economic growth, GDP.

АНОТАЦІЯ

У статті проведено дослідження сутності та основних класифікаційних характеристик державних видатків Чеської Республіки та України. Проведено порівняльний аналіз реалізації бюджетної політики в сфері використання державних видатків зазначених країн. Авторами розглянуто взаємозв'язок між основним макроекономічним показником розвитку держави (ВВП) та динамікою обсягів державних видатків. Обґрунтовано основні напрямки удосконалення системи управління державними видатками.

Ключові слова: державні видатки, регулювання державних видатків, бюджетна політика, економічне зростання, ВВП.

АННОТАЦИЯ

В статье проведено исследование сущности и основных классификационных характеристик государственных расходов Чешской Республики и Украины. Проведен сравнительный анализ реализации бюджетной политики в сфере использования государственных расходов этих стран. Авторами рассмотрена взаимосвязь между основным макроэкономическим показателем развития государства (ВВП) и динамикой объемов государственных расходов. Обоснованы основные направления совершенствования системы управления государственными расходами.

Ключевые слова: государственные расходы, регулирование государственных расходов, бюджетная политика, экономический рост, ВВП.

Problem statement. In the conditions of the need to overcome the consequences of the protracted global financial crisis in the European Union and Ukraine there is the growth of importance to redistribute and use state financial resources to meet the states' economic and social needs. State financial policy should be directed towards ensuring the growth of the national economy, financial and social stabilization, satisfying the needs of society on the basis of a stable social and economic development. Therefore, the budgetary policy in the area of state expenditures should be aimed at forming the financial preconditions for the realization of the state's functions and tasks.

Literature review and recent trends. The study of the specific features of realization of budgetary policy as regards the use of state expenditures and their impact on macroeconomic indicators of the society's development can be found in the works of J. Keynes, A. Shteffle, K. Rau, A. Marshall, A. Wagner, R. Musgrave, O. Bila, O. Vasylyk, S. Jurij, which cover the essence, structure and trends in the development of mechanism of using state expenditures.

Purpose of this paper. The goal of this paper is to study the theoretical foundations and peculiarities in the formation of the budgetary policy in the field of state expenditures of the Czech Republic and Ukraine as an integral part for stimulating economic g rowth.

The main part. The peculiarities of realization of the budgetary policy of the state in the area of formation of a system of state expenditures is determined by the country's general financial and economic potential, the needs in state financing of strategic and tactical goals of socio-economic development and the model of state management in the regulation of economic processes.

Depending on the socio-economic and political situation and the strategy of the country's socio-economic development the fiscal policy should provide for a different degree of redistribution of GDP through the budget, an adequate level of centralization of financial resources within the budget system, strengthening or weakening of regulation in the use of budgetary funds, priorities of the budgetary financing of certain undertakings, the choice of ways to achieve balanced budget revenues and expenditures, etc.

The foreign experience shows that the role of a state in the market economy should grow, which can be achieved through the use of such market instrument in the regulation of econom-

ic processes as redistribution of state expenditures. In addition, it is necessary to note that the state's role in the formation and distribution of the GDP is based on two factors: execution by the state of its inherent social functions and state involvement in the formation of GDP with the rights of a business entity. The main indicator characterizing the use by the state of the factors shaping the gross national product is the level of centralization of the GDP in the country's budget. It is determined primarily by the economic model of society in a certain period of the state's development [8].

According to the level of centralization of budgetary resources three models of financial relations in the gross domestic product are defined:

– American – based on the maximum level of self-financing by legal persons and individuals characterized by insignificant levels of fiscal centralization within 25-30% of GDP;

– Western Europe – parallel functioning of state and private institutions in the social sphere. State social sphere is more extensive than in countries with the American model. The level of centralization is 35-40% of GDP, which indicates a moderate value;

– Scandinavian – extensive state social sphere, which creates prerequisites for the biggest social stability and security. It is characterized by a high level of centralization of GDP – 50-60%.

It should be noted that given the average level of centralization of GDP, most of the EU countries, including the Czech Republic, use the Western European model of financial relations. In Ukraine the level of centralization of GDP is lower than the average figure in the EU amounting to only 18,11%, which indicates the formation of financial relations in accordance with the American model [1].

In general, during the formation of budgetary policy in the field of public expenditures for achieving socially important goals it is advisable to consider the following general requirements: compliance with the strategic goals of society; formation of goals and objectives in quantitative terms; scientific validity of indicators, their equilibrium; the reality of policies, which is manifested in the possibility of providing the determined areas with the relevant financial resources; efficiency and effectiveness of implementation of the developed fiscal policy, namely: achieving results with minimal state expenditures; consistency and unity within the policies and programs developed for the relevant period.

State expenditures play a significant role in shaping the social and economic policy, as they participate in the distribution relations that arise between the state, legal entities and individuals during the redistribution of funds between sectors, regions and social groups, ensure the implementation by the state of management, defense, economic and social functions, as well as implementation of anti-crisis programs.

Exploring the nature of the category «state expenditures» it should be noted that the Budgetary Code of Ukraine gives two terms: «budgetary expenditures» – funds to implement the programs and activities provided by the appropriate budget. They do not include: debt repayment; loans from the budget; allocation of budget funds on deposits; acquisition of securities; return of taxes and duties (mandatory payments) overpaid to the budget, their compensation by the budget; «budgetary expenses» – expenditures of the budget, debt repayment; loans from the budget; allocation of budget funds on deposits; acquisition of securities [6]. However, the economic meaning of the term «state expenditures» is much broader than expenditures and expenses of the budget, representing all costs associated with the activities of the state.

In the context of state expenditures in the Czech Republic one can distinguish state expenditures, which include expenditures of the state budget, local budgets, expenditures and transfers of state enterprises. In the Czech Republic under state expenditures one understands the movement of the state budget funds which are allocated for the introduction of the state's fiscal functions according to the principle of irreversibility. State expenditures are used to finance the government, defense, security, judicial system and others. With the growth in the scope of the state's activities there is a growth in expenditures for social, educational, environmental and other purposes.

In Ukraine as in the Czech Republic state expenditures are classified by their functional and economic characteristics.

According to their functional components budget expenditures are grouped at all levels of the budget taking into account the areas of the budget funds' use to realize the basic functions of the state. According to this classification the following types of expenditures are distinguished: general state functions; defense; law and order, security and judicial authorities; economic activity; environmental protection; housing and communal services; health care; spiritual and physical development; education; social protection and social security.

Economic classification of budget expenditures is used in order to distinguish the expenditures of budgetary institutions and recipients of budgetary funds according to the types of economic operations (salaries and wages, all types of business activities, transfers to the population and other categories)

Socio-economic development of the EU countries and Ukraine in recent years has dramatically changed both the system of budgetary relations and the structure of state expenditures. According to the theoretical principles of international accounting standards for the public sector (IPSAS), public expenditures, in terms of the functions, are divided into: national services; defense; law and order; education; health care; social pro-

tection; housing and communal services; leisure and entertainment; culture and religion; economic relations; environmental protection.

In order to ensure the national and international comparability of the statistics data of public finances in the EU countries and Ukraine, we believe it necessary to select four groups of expenditures:

– business activity of the state, which includes expenditures for financing economic activities, housing and communal services;

– education – the costs of public education;

– general state functions and the maintenance of security – the costs of general public services, defense, law and order, environment protection;

– social functions – expenditures on health care, social protection and recreation, culture and religion.

It should be noted that the ratio between different groups of expenditures is determined by strategic directions of the fiscal policy on the basis of the following factors in its formation: the level of socio-economic development of the country, its socio-cultural, industrial and technological relations with other countries, historical traditions, the existing model of the economy's regulation. During the period of formation of market relations countries used a significant portion of their budgets on economic activities of the state of which 70% of budget allocations were concentrated in the field of material production. With the growth of the state's social functions, focused on serving the immediate needs of citizens, reorientation of cash flows of the state for social protection and social services for the population was carried out.

Today, social spending constitutes more than 50 % in the structure of public expenditures. The increase in the state interest to financing social and cultural activities as well as social welfare of the population is caused by the need to improve the social protection of people with low income, which is especially important during the current financial and economic crisis.

We will carry out a comparative analysis of fiscal policy in using public expenditures in the Czech Republic and Ukraine. One of the indicators that reflect the specifics of state financing is the structure of public expenditures according to their functional classification. Figures 1, 2 show the structure of public expenditures in 2012 in the Czech Republic and Ukraine.

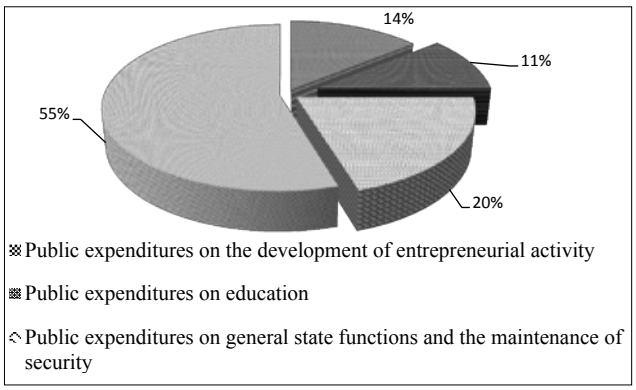


Fig. 1. The structure of public expenditures of the Czech Republic in 2012 [2]

The structure of public expenditures of the Czech Republic reflects the general trend in the European Union regarding the social orientation of a state's expenditures as shown in fig. 2. The share of social expenditures in the total structure of public expenditures of the Czech Republic in 2012 was more than 50%. In the analyzed period 20,4% of public expenditures was allocated to perform the functions of management and defense in the Czech Republic, while the development of the economy and education received only 14,1% and 10,9% respectively of the total public funding.

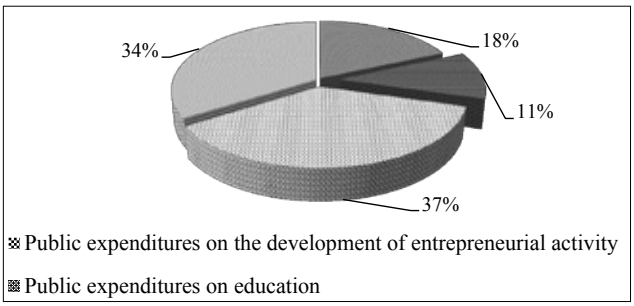


Fig. 2. The structure of public expenditures of Ukraine in 2012 [4]

The distribution of expenditures in Ukraine in 2012 is somewhat different: the priority area of funding is public administration and defense (36,5%), social security uses 34% of public funds, financing of economic sectors – 18,4% and education – only 11,2%.

It should be noted that in the current economic conditions the formation of public expenditures is influenced by a large number of external and internal factors, which include:

– financial and economic crisis, which causes the growth of expenditures on the social protection of the population, state financial support of the economy's public sector that does not have a positive impact on the development of macroeconomic parameters of a country's development;

– growth of public debt leading to increased expenditures on its coverage;

– budget deficits of different levels, which envisage the use of mechanisms to oversee an effective use of public funds and reduce expenditures on general state functions such as administration.

In the study of indicators of the use of public expenditures an important aspect is the determination of their relationship with the basic macroeconomic indicators of the country's performance – the gross domestic product. The main criteria for establishing the relationship between the change in the volume of public expenditures and macroeconomic indicators are the indicators of changes in the rate of these parameters. The

comparison of the rates of growth of state expenditures with the rates of GDP growth in the Czech Republic and Ukraine for the period 2008-2012 is shown in table 1.

The comparison of dynamics of public expenditures and the level of economic growth in the studied countries indicates the absence of a clear relationship between the rates of economic growth and the rates of growth in the volumes of public funding. In the crisis and post-crisis periods the Czech economy is characterized by slow growth rates of the GDP as well as public expenditures. However, it should be noted that a significant reduction in the growth of public expenditures is observed in financing of the economy.

The comparison of dynamics of expenditures by the State Budget of Ukraine and its GDP confirms the lack of a clear relationship between the rates of economic growth in the country and the rates of growth in the volumes of public funding. This can be explained by imperfect mechanisms of public funding in Ukraine, in particular, regarding the provision of these expenditures. Even if expenditures themselves are able to generate growth, the method of their provision may have a negative impact depending on the prevailing conditions in the state's financial policy (budget, tax and debt). In particular, higher taxes create disincentives for labor supply and savings while an increased level of state borrowings is not conducive for private investment.

One of the main indicators that reflect the importance of public expenditures as a factor of economic growth is the share of the corre-

Table 1

Rates of growth of GDP and public expenditures of the Czech Republic and Ukraine in the period 2008-2012, % [2; 4]

Growth rates	Year					Deviations +/-, from 2008 to 2012
	2008	2009	2010	2011	2012	
Czech Republic						
GDP	16,95	-7,83	5,44	3,70	-1,65	- 18,6
Total public expenditures, including:	17,26	0,09	3,22	2,34	1,41	-15,85
On the development of entrepreneurial activity	20,95	-1,32	-5,92	-5,66	-9,95	-30,90
On education	16,47	-0,79	5,65	5,71	-3,26	-19,72
On general state functions and the maintenance of security	14,78	-3,43	5,60	4,12	3,04	-11,75
On social expenditures	17,07	2,23	5,19	3,59	5,22	-11,85
Ukraine						
GDP	31,54	-3,66	18,53	20,28	8,20	- 23,34
Total public expenditures, including:	40,83	-1,24	25,33	5,52	13,76	-27,07
On the development of entrepreneurial activity	28,24	-14,23	9,74	22,48	10,32	-17,92
On education	42,11	10,65	20,50	-5,56	11,19	-30,92
On general state functions and the maintenance of security	30,60	0,01	27,06	15,06	11,85	-18,75
On social expenditures	63,20	1,63	33,92	-6,96	18,84	-44,36

Table 2

Comparative analysis of the share of public expenditures in the GDP of the Czech Republic and Ukraine in the period 2008-2012 (functional characteristics),% [2; 4]

Groups of expenditures	Year									
	2008		2009		2010		2011		2012	
	Czech Republic	Ukraine	Czech Republic	Ukraine	Czech Republic	Ukraine	Czech Republic	Ukraine	Czech Republic	Ukraine
The share of public expenditures in the GDP,	41,2	19,5	44,6	19,7	43,7	20,9	43,2	18,4	44,5	19,2
including:										
on the development of entrepreneurial activity	7,9	4,1	8,4	3,7	7,5	3,4	6,9	3,5	6,3	3,5
on education	4,5	2,3	4,8	2,6	4,8	2,7	4,9	2,1	4,8	2,2
on general state functions and the maintenance of security	8,2	6,4	8,6	6,6	8,6	7,1	8,7	6,8	9,1	7,0
on social expenditures	20,6	6,7	22,8	6,8	22,8	7,7	22,7	6,0	24,3	6,5

Table 3

Multiplier of public expenditures in the EU countries and Ukraine in the period 2008-2012 [2; 4]

Country	Year					Deviations +/-, from 2008 to 2012
	2008	2009	2010	2011	2012	
Czech Republic	1,124	1,024	0,966	0,880	1,024	0,1
Ukraine	0,88	0,28	0,77	0,82	2,70	1,82

sponding expenditures in GDP. For the analysis we select four groups of public expenditures: social expenditures, expenditures on the development of entrepreneurial activity, expenditures on general state functions and the maintenance of security, expenditures on education in table 2.

According to the data given in table 2 the share of public expenditures in the GDP of the Czech Republic, on average, in the period 2008-2012 was 43,4% and was characterized by a positive growth trend. In Ukraine, on the contrary, the tendency was towards reduction of the share of public expenditures in the GDP while the average yearly value of this indicator for the given period was 19,5%.

Analyzing the share of public expenditures in the GDP in terms of the respective groups, it should be noted that, the social sector during the analyzed period in the Czech Republic received 22,6% compared to 6,7% in Ukraine. Considerable attention in both countries is also paid to the financial provision of the general state functions and the maintenance of security. For example, in the Czech Republic the level of this indicator, on average, is 8,6%, and in Ukraine – 6,8%. The smallest share of public expenditures is used to finance education: in the Czech Republic –4,8%, in Ukraine – 2,4%. However, it should be noted that both in the Czech Republic and Ukraine the priority areas of public expenditures are social protection, implementation of general state functions, economic activity and education.

Given that the share of public expenditures in the GDP in Ukraine as a whole and in the context of the functional goals of expenditures is much lower compared with the Czech Republic, the level of socio-economic development of Ukraine does not meet the European standards.

During the study of the impact of changes in the share of public expenditures in GDP on the rates of socio-economic development one should take into account the entire system of macroeconomic parameters that shape the quality of the fiscal policy implementation.

It should be noted that the policy of public expenditures is one of the main instruments of the state regulation of economic growth, which in the economic theory is associated with the emergence of the so-called «multiplier effect». It is measured with the help of a multiplier of public expenditures, which shows an absolute change in the volume of GDP with the growth in these expenditures. The main factors that determine the appropriate changes are marginal propensity to consumption, tax burden, marginal propensity of business entities and people to import. Formalized value of the multiplier can be presented as the following algorithm (equation 1) [3]:

$$Mpe = \frac{1}{1 - MPC * (1\text{-}t) + MPI}, \qquad (1)$$

where Mpe is the multiplier of public expenditures;

MPC – marginal propensity to consumption, in units to GDP;

t – the level of tax burden, in units to GDP;

MPI – marginal propensity to import, in units to GDP.

The results of estimation of the multiplier of public expenditures in the Czech Republic and Ukraine for the period 2008-2012 are shown in table 3.

The value of multiplier of public expenditures in the Czech Republic in 2008-2009 and 2012 shows that increased public expenditures have a positive effect on macroeconomic indicators of the country. In 2010-2011 negative factors of economic development in the Czech Republic were caused by the reduction in the stimulating role of public expenditures.

In Ukraine in 2008-2011 public expenditures, as one of the financial and fiscal instruments of the state regulation of economic growth, did not have a positive influence on economic development. Therefore, in the current economic conditions in Ukraine a proactive increase in public expenditures relative to the GDP growth does not stimulate the use of potential opportunities for economic growth.

Conclusions. The fiscal policy in the field of public expenditures should play a key role in overcoming the negative consequences of the financial crisis. Public expenditures should be an instrument for addressing the main social and economic problems. For this purpose it is necessary to improve the system of public finance management, to bring the state's obligations into compliance with its financial capacities, to observe the transparency in the use of public resources.

REFERENCES:

1. Boyarka I.N., Dekhtyar N.A. & Deyneka, O.V. (2013). Government spending in the economy. Sumy: Bureau (inUkr.).
2. European Commission (2014). Eurostat. Retrieved from http://epp.eurostat.ec.europa.eu/portal/page/portal/eurostat/home.
3. Londar S.L. and Tymoshenko O.V. (2009), Finansy [Finances], Nova Knyha, Vinnitsa, Ukraine.

4. State Treasury Service of Ukraine (2014). Implementation of the State Budget. Retrieved from http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477 (in Ukr.).
5. The official site of State Treasury Service of Ukraine (2011), "Implementation of the State Budget", available at: http://treasury.gov.ua/main/uk/doccatalog/list?currDir=146477 (Accessed 29 April 2014).
6. The VerkhovnaRada of Ukraine (2010). The Budget Code of Ukraine (The Law of Ukraine). Retrieved from http://zakon.nau.ua/doc/?uid=1011.44.22&nobreak=1(in Ukr.).
7. Vasylyk O.D. (2003), Teoriia finansiv [Theory of Finance], 4nd ed, Nios, Kyiv, Ukraine.
8. Yurij, S. I. and Fedosov, V. M. (2008) Finansy [Finances], Znannia, Kyiv, Ukraine.

УДК 368.01

Добролежа К.М., Іванченко М.О.
студенти
Університету митної справи та фінансів

Пономарьова О.Б.
старший викладач
Університету митної справи та фінансів

РОЗВИТОК СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ

DEVELOPMENT OF INSURANCE AS A NECESSARY COMPONENT OF INVESTMENT POTENTIAL OF THE COUNTRY

АНОТАЦІЯ

На даний період питання фінансування економічного зростання України стає більш критичним, тому пошук джерел підвищення доходів країни є досить значимим напрямом діяльності. У даному контексті розвиток страхового ринку стає стимулюючим фактором підвищення фінансової забезпеченості країни, адже страхові компанії створюють резерви вільних грошових ресурсів, які доцільно спрямовувати на інвестиційну діяльність. У статті розглянуто сутність інвестиційної функції страхових компаній як одної з основних на даному етапі розвитку суспільства. Також проаналізовано динаміку страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування та валових внутрішніх інвестицій протягом 2003–2014 рр. На базі даних побудовано економіко-математичну модель залежності зазначених показників. Наведено результати дослідження, які засвідчили, що розвиток страхової діяльності виступає стимулюючим фактором підвищення обсягу валових внутрішніх інвестицій в Україні.

Ключові слова: страхові премії, страхові компанії, страхова діяльність, валові внутрішні інвестиції, економічний ефект, математична модель.

АННОТАЦИЯ

На данный период вопрос финансирования экономического роста Украины становится более критическим, поэтому поиск источников повышения доходов страны является достаточно значимым направлением деятельности. В данном контексте развитие страхового рынка становится стимулирующим фактором повышения финансовой обеспеченности страны, ведь страховые компании создают резервы свободных денежных ресурсов, которые целесообразно направлять на инвестиционную деятельность. В статье рассмотрена сущность инвестиционной функции страховых компаний как одной из основных на данном этапе развития общества. Также проанализирована динамика страховых премий по страхованию жизни и другим добровольным видам страхования и валовым внутренним инвестициям в течение 2003–2014 гг. На базе данных построена экономико-математическая модель зависимости указанных показателей. Приведены результаты исследования, показывающие, что развитие страховой деятельности выступает стимулирующим фактором повышения объема валовых внутренних инвестиций в Украине.

Ключевые слова: страховые премии, страховые компании, страховая деятельность, валовые внутренние инвестиции, экономический эффект, математическая модель.

ANNOTATION

In this period the issue of financing of the economic growth in Ukraine becomes more critical then ever, so the search of sources for increasing the country's income sufficiently becomes a meaningful activity. In this context, the development of insurance market becomes motivating and stimulating factor for improving the financial security of the country, because the insurance companies provide an allowance of free cash resources, which it is advisable to direct to investment activities. The article describes the essence of the investment function of insurance companies as a major at this stage of society development. Also there were analyzed the dynamics of life insurance and other free-will types of insurance, and domestic investment gross during the 2003-2014 years. Using this database we built economic and mathematical model according to the specified parameters. The results of studies are showing that the development of insurance activities acts like a factor that is increasing domestic investment gross in Ukraine.

Keywords: insurance, insurance companies, insurance activity, gross of domestic investment, the economic effect, the mathematical model.

Постановка проблеми. Однією з функцій страхових компаній поряд з базовими є інвестиційна, яку ряд вітчизняних науковців прирівнює до однієї з основних. Розвиток системи страхування приносить для економіки країни суттєві переваги, адже акумульовані в процесі страхової діяльності тимчасово вільні грошові кошти стають потужним джерелом для здійснення внутрішнього інвестування, що, в свою чергу, насичує та стимулює економічну сферу держави. У зв'язку з цим варто дослідити, яким чином зростання обсягу накопичених страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування впливає на пожвавлення інвестиційної діяльності в Україні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням впливу інвестиційної діяльності страхових компаній на економіку країни займаються такі вітчизняні науковці, як Ю.О. Махортов, В.М. Зюбін, О.М. Юркевич та ін.

Мета статті полягає у характеристиці накопичувального страхування як одного з факторів стимулювання зростання обсягу валових внутрішніх інвестицій, а також проведенні математичного аналізу взаємозв'язку даних величин.

Виклад основного матеріалу дослідження. Як зазначають Ю.О. Махортов та В.М. Зюбін у своїй праці [1], страхові компанії мають можливість акумулювати фінансові ресурси у вигляді страхових внесків у декілька разів більше, ніж середні й майже потужні комерційні банки. Однак це відбувається тільки при певних економічних та фінансових умовах, високому рівні розвитку фінансового і перш за все фондового ринку, значному рості добробуту населення.

Проте лише страхові компанії, що провадять так зване life-страхування, мають найбільше можливостей для інвестування. О.М. Юркевич так описує даний факт. Оскільки компанії зі страхування життя укладають страхові контракти на тривалий строк (5, 10, 20, 30 років), утворюються довготермінові резерви премій, і це дає їм змогу розміщувати отримані грошові ресурси в довгострокові фінансові інструменти. Виплати страхувальникам за такими контрактами віддалені в часі і підлягають досить точному прогнозуванню, що дозволяє узгодити строки виплат зі строками інвестування. Компанії зі страхування ризиків не мають таких унікальних переваг, акумульовані ними ресурси мають короткостроковий характер (до одного) року і можуть бути затребувані в будь-який час, що вносить особливості в інвестиційну політику в частині вибору короткострокових і ліквідних інвестиційних інструментів [2].

У таблиці 1 наведена динаміка страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування та валових внутрішніх інвестицій у 2003–2014 рр.

Таблиця 1

Динаміка страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування та валових внутрішніх інвестицій за період 2003–2014 рр. [3; 4]

Роки	Страхові премії за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування, млрд. дол.	Валові внутрішні інвестиції, млрд. дол.
2003	0,00162	11,4
2004	0,00372	14,2
2005	0,00234	20,1
2006	0,00253	27,5
2007	0,00327	41,3
2008	0,00451	51,5
2009	0,00235	20,7
2010	0,00257	25,9
2011	0,00243	34,6
2012	0,00230	35,8
2013	0,00312	29,6
2014	0,00195	22,2

Аналіз графіків, які відображають відповідні криві (рис. 1, 2), свідчить про наявність тісного зв'язку між обсягом страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування та валовими внутрішніми інвестиціями.

Для дослідження кількісної залежності обсягу внутрішніх інвестицій від обсягу страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування рівня зайнятості ми вважаємо за доцільне визначити математичну модель цього зв'язку.

Для обґрунтування вибору типу математичної моделі слід побудувати кореляційне поле для

Рис. 1. Страхові премії за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування, млрд. дол.

Рис. 2. Валові внутрішні інвестиції, млрд. дол.

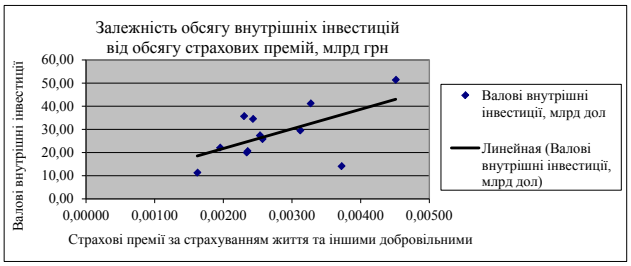


Рис. 3. Залежність обсягу внутрішніх інвестицій від обсягу страхових премій, млрд. грн.

зазначених показників – змінних x (обсяги страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування) і y (внутрішні інвестиції). На графіку (рис. 3) кожна точка віддзеркалює величини страхових премій та внутрішніх інвестицій у кожен рік періоду 2003–2014 рр., а сукупність точок результативної та факторної ознак є полем кореляції.

Аналіз графічного зображення поля кореляції дає підстави для висування гіпотези про наявність лінійного характеру зв'язку між можливими значеннями x та y.

Для обґрунтування висунутої гіпотези розрахуємо коефіцієнти кореляції (із визначенням рівня значущості) та детермінації. У загальному вигляді рівняння лінійної регресії має таку формулу:

$$y = bx + a,$$

де y – результативна ознака (залежна змінна) – рівень зайнятості населення;

x – факторна ознака (незалежна змінна) – кінцеві споживчі витрати;

a, b – параметри регресійної моделі, які треба знайти.

Для визначення параметрів a та b доцільно використати метод найменших квадратів (МНК), який дає змогу знайти наближену розв'язку надлишково-визначеної системи. Для визначення параметрів a та b, за яких можна побудувати таку лінійну функцію, при якій сума квадратів відхилень (похибок) між правою та лівою частинами системи $y_i = ax_i + b$ буде найменшою. Тут i – кількість наборів вхідних даних (у нашому випадку i = 12, адже взяті статистичні дані за 12 років).

Для визначення параметрів a та b, згідно з МНК, система нормальних рівнянь матиме такий вигляд:

$$\sum_{i=1}^{n} x_i + b\sum_{i=1}^{n} x_i^2 = \sum_{i=1}^{n} x_i y_i\,,$$

де n – кількість років спостереження (у нашому випадку n = 12);

Визначивши кількісні значення a = 4,813 та b = 8469,63, наведемо рівняння лінійної регресії для нашої множини даних: y = 8469,63x + 4,813.

Для визначення тісноти зв'язку слід обрахувати вибірковий лінійний коефіцієнт кореляції, що визначається за формулою:

$$r_{xy} = \frac{\frac{\sum x_i y_i}{n} - \frac{\sum x_i}{n} * \frac{\sum y_i}{n}}{\sqrt{\frac{\sum x_i^2}{n} - \left(\frac{\sum x_i}{n}\right)^2} * \sqrt{\frac{\sum y_i^2}{n} - (\frac{\sum y_i}{n})^2}}\,,$$

Визначили, що r_{xy}=0,59. Згідно зі шкалою Чеддока, при значенні r_{xy}> 0,5 зв'язок вважається середнім.

Оцінімо значущість коефіцієнта кореляції. Для цього знайдемо значення tкрит. за формулою:

$$t_{\text{крит}} = r_{xy} = \frac{\sqrt{n-2}}{\sqrt{1-r_{xy}^2}},$$

Отже, $t_{\text{крит.}}$=2,31. По таблиці Стьюдента з рівнем значущості a = 0,01 і ступенями свободи k, який визначається за формулою k = 12 – 2 = 10, знайдений tкрит.табл– табличне значення критичного коефіцієнта кореляції:

$$t_{\text{крит.табл}} = (10;\ 0{,}01) = 2{,}23.$$

Оскільки $t_{\text{крит.}} > t_{\text{крит.табл}}$, то коефіцієнт кореляції є статистично значущим, що свідчить про існування тісного прямого зв'язку.

Економічний зміст коефіцієнтів рівняння лінійної регресії b = 8469,63 показує середню зміну результативної ознаки y зі збільшенням або зменшенням ознаки x на одиницю її виміру. Відповідні розрахунки із використанням визначеної вище моделі показують, що із збільшенням страховий премій на 0,01 млрд. грн. обсяг валових внутрішніх інвестицій зросте на 84,7%.

Оскільки не завжди можна спиратися на коефіцієнт регресії b при оцінці безпосереднього впливу факторів на результативну ознаку, коли існує розбіжність у одиницях виміру результативної та факторної ознак, то треба обчислити коефіцієнт еластичності.

Коефіцієнт еластичності визначається за формулою:

$$E = b\frac{\sum_{i=1}^{n} x_i}{\sum_{i=1}^{n} y_i},$$

де n – кількість епох спостереження.

E=0,827.

Даний коефіцієнт показує, на скільки відсотків у середньому зміниться результативна ознака y відносно свого середнього рівня при зміні факторної ознаки x на 1% відносно свого середнього рівня. Як бачимо, у нашій моделі коефіцієнт еластичності менше за 1, тобто при зміні обсягу страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування на 1%, обсяг внутрішніх інвестицій зміниться на 0,82%.

Для визначення коректності отриманих розрахунків визначимо коефіцієнт детермінації, що показує частку варіації результативної ознаки, яка пояснюється варіацією факторної ознаки і визначається як квадрат коефіцієнта кореляції за формулою:

$$R^2 = rxy^2 = 0{,}348 \text{ (або } 34{,}8\%).$$

Тобто у 34,8% випадків зміни x (страхові премії за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування) призводять до зміни y (валові внутрішні інвестиції). Оскільки обсяг валових внутрішніх інвестицій є інтегральною величиною і визначається багатьма іншими факторами, то решта 65,2% змін у обсягу внутрішніх інвестицій пояснюються тими з них, які не враховані у моделі.

Висновки. Результати проведеного дослідження свідчать, що інвестиційній діяльності страхових компаній відводиться значне місце серед факторів впливу на обсяги валових внутрішніх інвестицій. Тому для України, особливо в умовах кризи, слід стимулювати страхову сферу задля отримання позитивного соціально-економічного ефекту.

За допомогою математичного дослідження було доведено наявність прямого взаємозв'язку між обсягами страхових премій за страхуванням життя та іншими добровільними видами страхування та валовими внутрішніми інвестиціями, що підтверджує гіпотезу про необхідність стимулювання внутрішнього інвестування за рахунок пожвавлення страхової діяльності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Махортов Ю.О., Зюбін В.М. Вплив інвестиційного потенціалу страхових компаній на розвиток економіки / Ю.О. Ма-

хортов, В.М. Зюбін // Економічний вісник Донбасу. – 2010. – № 2(20). – С. 139–144.
2. Юркевич О.М. Роль та значення страхових компаній в інвестиційному процесі / О.М. Юркевич // Фінансовий простір. – 2014. – № 1(13). – С. 177–182.
3. Інформація про стан і розвиток страхового ринку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/content/informaciya-pro-stan-i-rozvitok.html.
4. Макроекономіка. Внутрішні інвестиції, Україна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://macroeconomics.kushnir.mk.ua/index.php?indicator=capital_formation&area=ukraine&lang=uk.

УДК 336.71:330142:330.131.7

Жердецька Л.В.
доцент кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ОБГРУНТУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЗОН КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ

INDICATORS RATIONALIZATION FOR ASSESSMENT OF CREDIT RISK ZONES

АНОТАЦІЯ

У статті наведено обґрунтування показників, які дозволяють оцінити кредитний ризик банку. Запропоновано виділення таких зон ризику: прийнятна, підвищена, критична, катастрофічна. Проведено динамічний аналіз кредитного ризику банківської системи України. Визначено переваги запропонованих підходів до оцінки кредитного ризику банків.

Ключові слова: банки, ризики, кредитний ризик, чиста процентна маржа.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы показатели, позволяющие оценить кредитный риск банка. Предложено выделение таких зон риска: приемлемая, повышенная, критическая, катастрофическая. Проведён динамический анализ кредитного риска банковской системы Украины. Определены преимущества предложенных подходов к оценке кредитного риска банков.

Ключевые слова: банки, риски, кредитный риск, чистая процентная маржа.

ANNOTATION

The article presents the rationalization of the credit risk indexes to assess in banking. There are acceptable, high, critical, catastrophic credit risk zones were defined.Credit risk in the banking system of Ukraine was analyzed. The advantages of the proposed approaches to credit risk of banks were defined.

Keywords: banks, risk, credit risk, net interest margin.

Постановка проблеми. Сучасні тенденції розвитку банків характеризуються суттєвими змінами в умовах їх діяльності, які зумовлені погіршенням якості активів, зниженням ефективності проведення операцій, та викликають необхідність обґрунтування управлінських рішень у сфері оптимізації фінансових результатів і ризиків. Процеси глобалізації фінансових ринків, посилення конкуренції у банківському секторі економіки, необхідність лібералізації внутрішнього фінансового ринку стали чинниками посилення негативного впливу глобальної економічної кризи на економіку держави в цілому та її банківський сектор зокрема. Зважаючи на сучасні проблеми функціонування банків в умовах економічної кризи, зростає актуальність питань, пов'язаних з ризиком банківського кредитування, формуванням резервів за кредитними операціями та їх впливом на основні показники банківської діяльності.

У процесі здійснення кредитної діяльності основним завданням кредитних менеджерів є прийняття дієвих заходів не для уникнення кредитних ризиків, а для розробки та своєчасного використання методів раціонального управління ними. Вказане створює необхідність формування відповідних концепцій управління процесами формування та використання резервів за кредитними операціями банків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання формування резервів за кредитними операціями банків розглянуті в працях багатьох учених-економістів, зокрема таких, як О. Васюренко [1], В. Вітлінський [2], В. Подчесова [3], Л. Примостка [4], Л. Слобода [5], Л. Кузнєцова [6] та ін. **Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми.** Науковці розглядають зміст кредитного ризику, його складові та методи оцінки і прогнозування. Водночас окремі питання удосконалення оцінки ризиків за кредитними операціями банківських установ вважаємо недостатньо розробленими.

Мета статті полягає у розробці науково-методичних рекомендацій щодо процесів обґрунтування показників для оцінки та виділення зон кредитного ризику банків України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитний ринковий ризик – це ризик, пов'язаний зі змінами, кризовими явищами в ринковому середовищі, певному регіоні чи державі функціонування суб'єкта кредитування та реалізації кредитної угоди, що можуть призвести до проблем платоспроможності як окремих позичальників, так і банку.

Кредитний ризик впливає на результати фінансової діяльності банку, і залежно від обсягів втрат виділяють наступні зони кредитного ризику: зона припустимого кредитного ризику, зона підвищеного кредитного ризику, зона критичного кредитного ризику та зона катастрофічного кредитного ризику [6, с. 57].

Зона припустимого кредитного ризику (значення імовірності від 0 до 0,2) – рівень втрат не перевищує розрахованого прибутку, банк забезпечує себе необхідним доходом і приймає на себе доцільний ризик. У цій зоні можливе здійснення кредитних операцій, а банк ризикує тільки недоотриманням частини прибутку.

Зона підвищеного кредитного ризику (значення імовірності від 0,21 до 0,5) – рівень втрат дорівнює розрахованому прибутку. Втрати у цій зоні відшкодовуються прибутком банку.

Зона критичного кредитного ризику (значення імовірності від 0,51 до 0,75) – рівень втрат перевищує розмір прибутку, але не більш ніж загальний обсяг розрахованого доходу. Такий рівень ризику неприйнятний, оскільки банк ри-

зикує втратити кредитні ресурси, що сформовані за рахунок переважно залучених коштів.

Зона катастрофічного кредитного ризику (значення імовірності від 0,76 до 1). У цій зоні банк втрачатиме власні кошти, наслідком чого може бути його банкрутство.

Отже, викладене вище дозволяє дійти висновку, що показник віднесення банківської установи до тієї чи іншої зони повинен, з одного боку, містити в собі дані щодо отриманого рівня доходу та його достатності для покриття збитків від кредитної діяльності, з іншого – інформацію щодо співвідношення можливих збитків та власного капіталу. На нашу думку, вказаним вимогам задовольняє показник маржі, скорегованої на кредитний ризик, але по відношенню до власного капіталу:

$$\text{RAMk} = \frac{\text{ЧПД} - \text{Р}}{\text{СК}} \times 100\ , \qquad (1)$$

де RAMk – маржа, скоригована на ризики (по відношенню до капіталу), %;

ЧПД – чистий процентний дохід;

Р – чисті витрати на формування резервів за кредитними операціями;

СК – власний (статутний) капітал банку.

Рекомендований рівень показника складає 25–30%.

Водночас чистий процентний дохід за умови беззбиткової діяльності банківської установи повинен покривати також частину загальноадміністративних та інших витрат, що забезпечують діяльність банку:

$$\text{RAMk1} = \frac{\text{ЧПД} - \text{Р} - \text{НПВ}}{\text{СК}} \times 100, \qquad (2)$$

$$\text{НПВ} = \text{НПВз} - \text{НПД}$$

де RAMk1 – маржа, скоригована на ризики та непроцентні витрати (по відношенню до капіталу), %;

НПВз – загальна сума непроцентних витрат банківської установи;

НПД – непроцентні доходи банку;

НПВ – непроцентні витрати, які не покриваються непроцентними доходами.

Отже, по суті, формула 2 відповідає показникові віддачі акціонерного (статутного) капіталу банківської установи: RAMk1 = ROE (прибутковість/збитковість статутного капіталу). Банківська діяльність вважається прибутковою, якщо віддача статутного капіталу перевищує 10%.

Варто зазначити, що використання саме статутного капіталу в знаменнику показників зумовлене низкою причин: по-перше, у сучасних умовах розмір власного капіталу банків може бути від'ємним, що спотворюватиме результати розрахунків; по-друге, для виживання банківської установи важливе значення має саме величина статутного капіталу, котра використовуватиметься для покриття збитків, оскільки вже не враховує загальні резерви.

Залежно від рівня визначених показників пропонуємо виділення зон ризику в банківській системі України:

- позитивні значення RAMk та ROE відповідають зоні припустимого кредитного ризику, причому необхідним є дотримання умови додатного рівня прибутковості статутного капіталу, проте зменшення цього показника до рівня нижчого за 10% (ROE≤10%) на тлі зменшення скоригованої на ризик маржі повинно стати чинником необхідності перегляду та корегування кредитної політики;
- якщо значення RAMk≥0, але ROE наближається до нульового значення, то банківська установа опиняється в зоні підвищеного кредитного ризику, коли втрати ще покриваються отримуваним прибутком, проте якщо збитки не перевищують 1% від розміру власного капіталу, можуть бути покриті за умови подальшої прибуткової діяльності, наприклад, за рахунок розвитку банківських послуг, котрі є джерелом непроцентного доходу;
- коли значення RAMk наближається або незначним чином перевищує нульове значення, банк можна віднести до зони критичного кредитного ризику та при цьому ROE, як правило, вже сягає від'ємного рівня – чистого процентного доходу ще достатньо для покриття збитків від кредитної діяльності, але недостатньо для покриття непроцентних витрат;
- якщо ж діяльність банку характеризується від'ємними значеннями обох показників – скоригованої на ризик маржі та віддачі статутного капіталу, – він переходить до зони катастрофічного кредитного ризику, оскільки такі значення показників свідчать про отри-

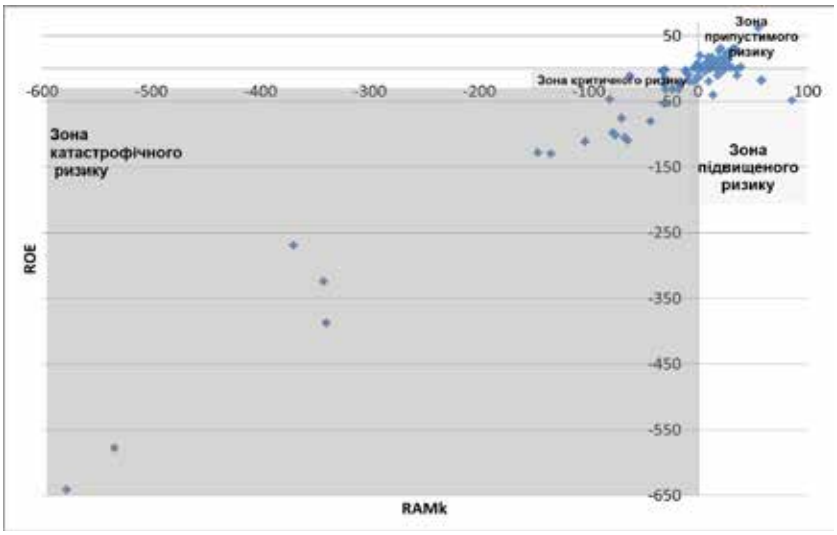


Рис. 1. Розподіл зон кредитного ризику та динаміка показників ризику банківської системи України в 2005–2015 рр.

Джерело: складено автором на основі [7]

мання збитків, що зменшуватиме розмір акціонерного капіталу, причому значення показника збитковості капіталу вказує на те, яку частину капіталу банк втрачає.

Динаміку запропонованих автором показників та виділення зон кредитного ризику банківської системи України наведено на рис. 1.

Як свідчать дані рис. 1, банківська система України з початку досліджуваного періоду і до кінця 2008 р. знаходилася у зоні припустимого кредитного ризику, отримуючи відносно низькі показники скоригованої маржі та прибутковості статутного капіталу в основному за рахунок нераціонального управління непроцентними втратами, що, однак, компенсувалося підвищеною дохідністю, а отже, і ризиком кредитних операцій.

Однак вже на початок 2009 р. характеризується значним зниженням досліджуваних показників, проте їх рівень незначно нижчий рівня початку 2005 р. Значення показників прибутковості мають позитивне значення в основному за рахунок прибутку, заробленого банками протягом першого півріччя 2008 р. та за рахунок збільшення фінансових показників унаслідок зниження курсу національної грошової одиниці. Проте варто зазначити, що позитивний вплив цих чинників було нівельовано в першому кварталі 2009 р., коли за результатами проведених розрахунків банківська система одразу потрапляє до зони катастрофічного ризику. Найгірші результати маємо за підсумками 2009 р. (станом на 01.01.2010 р.), але вже з початку 2010 р. спостерігаємо тенденцію до поступового переходу до зони підвищеного ризику, хоча визначену тенденцію ще не можна вважати стійкою. За результатами проведеного аналізу можна дійти висновку, що значні негативні результати роботи банківської системи України зумовлені кредитним ризиком унаслідок зростання витрат на формування спеціальних резервів, а призупинення кредитної діяльності і, відповідно, подальшого збільшення резервів за позичками спричинили незначне покращання досліджуваних показників та перехід банківської системи з зони катастрофічного до підвищеного рівня кредитного ризику в 2010 р. В 2011 р. банки незначним чином покращують свої показники – рівень скоригованої на ризик маржі зростає, а негативний рівень віддачі активів зменшується. Водночас позитивна динаміка у цей період не виглядає стабільною.

Разом з тим протягом 2012–2013 рр. банки покращили рівень досліджуваних показників, а система в цілому характеризувалася припустимим рівнем кредитного ризику, хоча значення прибутковості власного капіталу в 2012–2013 рр. знаходилося на мінімальному рівні та перевищувало 3%. Отже, протягом цього періоду запасу фінансової стійкості в банках було недостатньо, а перехід до зони підвищеного ризику залишався досить імовірним.

Крім того, варто зауважити щодо змін у порядку резервування за кредитними операціями саме у цей період [8], що мало значний вплив на розмір сформованих банками України резервів [9].

Зазначене вище зумовило те, що при перших ознаках економічної нестабільності діяльність банків стала збитковою і вже на початку 2014 р. кредитна діяльність банківського сектора економіки України характеризувалася підвищеним рівнем ризику. Відсутність покращання стану зовнішнього середовища призвела до переходу системи банків України до зони критичного ризику станом на початок 3-го кварталу 2014 р. із незначними від'ємними значеннями обох досліджуваних показників. Проте вже на початку 2015 р. діяльність банківської системи України характеризується катастрофічним рівнем кредитного ризику – у випадку реалізації очікуваних кредитних ризиків капітал банків зменшиться вдвічі. Варто зауважити, що в 2015 р. показники розраховано лише за платоспроможними банками. Оцінити показники за окремими банками, у тому числі й такими, що визнані неплатоспроможними, станом на 01.10.2015 р. дозволяють дані рис. 2.

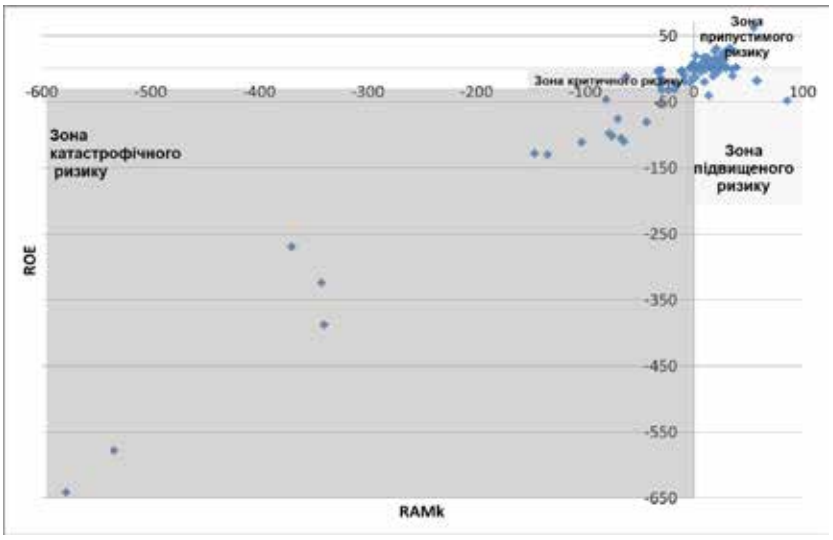


Рис. 2. Розподіл зон кредитного ризику банківської системи України серед банків станом на 01.10.2015 р.

Джерело: складено автором на основі [7]

Як свідчать дані рис. 2, до зони катастрофічного ризику потрапило 30 банків. Причому значення скоригованої на ризик маржі, яке менше -100% мають дев'ять банків: ВТБ Банк, Інтеграл Банк, Радикал банк, банк «Капітал», банк «Фінанси та Кредит», банк «Фінансова ініціатива», Державний Укрексімбанк, банк «Кредит Дніпро», та «Астра банк». Водночас лише Інтеграл Банк, Радикал банк, банк

«Капітал», банк «Фінанси та Кредит», банк «Фінансова ініціатива» віднесено до неплатоспроможних. Варто зазначити, що до причин збиткової роботи банківської установи фахівці банківської справи відносять саме механізм формування резервів за кредитними операціями банківських установ та можливі наміри щодо скорочення обсягів діяльності на території України.

Також до зони катастрофічного ризику, але з меншими від'ємними значенням маржі, потрапили такі банки I групи: Промінвестбанк, Сбербанк Росії, ОТП Банк, Укрсоцбанк, ПУМБ та Райффайзен банк «Аваль».

Варто зауважити, що кредитний ризик є визначальним чинником погіршення фінансової стійкості банків України, проте можливості підтримання платоспроможності визначаються ще й наступним:

• фінансова стабільність банківської установи залежить не тільки від ступеню ризиків активних (зокрема й кредитних) операцій, але й від можливості та бажання акціонерів збільшувати капітал банківської установи у вигляді додаткової емісії чи залучення субординованого боргу для підтримання його достатності та нормативів Національного банку України, що ми не можемо прогнозувати лише за даними фінансової звітності;

• банки можуть маніпулювати показниками своєї фінансової звітності, зокрема, за рахунок переформування (для зменшення податку на прибуток чи отримання допомоги з боку НБУ) чи недоформування резервів за кредитними операціями (для покращання фінансових результатів та показників ризику), що, відповідно, й спотворює фінансовий стан банківських установ у їх фінансовій звітності.

Висновки. Отже, у роботі обґрунтовано показники та визначено їх граничні значення з точки зору виділення зон кредитного ризику. Такі підходи до оцінки діяльності банківських установ мають низку серйозних переваг, оскільки дозволяють попередити негативний вплив кризових явищ на банківську систему країни за рахунок випереджаючого реагування центрального банку залежно від динаміки показників та дозволяють проводити антициклічне регулювання банківського сектора економіки України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Васюренко О.В. Сучасні концепції управління кредитним ризиком як основні складові процесу управління кредитним ризиком банку / О.В. Васюренко, В.Ю. Подчесова // Актуальні проблеми економіки. – 2011. – № 1(115). – С. 170–177.
2. Вітлінський В.В. Кредитний ризик комерційного банку : [навч. посіб.] / В.В. Вітлінський [та ін.] ; за ред. В.В. Вітлінського. – К. : Знання ; КОО, 2000. – 251 с.
3. Подчесова В.Ю. Управління кредитним ризиком банку : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / В.Ю. Подчесова. – Суми, 2009. – 19 с.
4. Примостка Л.О. Кредитний ризик банку: проблеми оцінювання та управління / Л.О. Примостка // Фінанси України. – 2004. – № 8. – С. 118–125.
5. Слобода Л.Я. Класифікація та характеристика чинників кредитних ризиків банківських установ / Л.Я. Слобода // Регіональна економіка. – 2005. – № 2. – С. 185–193
6. Кузнєцова Л.В. Кредитний менеджмент : [навч. посіб.] / Л.В. Кузнєцова. – Одеса : ОРІДУНАДУ, 2007. – 320 с.
7. Дані фінансової звітності банків України[Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/category?cat_id=4954996.
8. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Положення про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» № 23 від 25.01.2012 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0231-12.
9. Жердецька Л.В. Обґрунтування чинників кредитного ризику банківської системи України / Л.В. Жердецька // Науковий вісник Херсонського державного університету. Серія «Економічні науки». – 2014. – № 6. – С. 221–225.

УДК 658.14

Катан Л.І.
доктор економічних наук, професор,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

Болонська Г.І.
магістр,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА

FINANCIAL POLICY AND FINANCING OF THE AGRICULTURAL ENTERPRISE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено визначенню економічної сутності поняття «фінансове забезпечення розвитку сільськогосподарського підприємства». За результатами дослідження політику фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарського підприємства визначено складовою фінансової політики, а також процесом прогнозування, формування, оптимізації об'єму та структури джерел фінансування діяльності підприємства з метою їх ефективного використання та забезпечення фінансової стійкості.

Ключові слова: фінансове забезпечення, фінансова політика, фінансові ресурси, фінансова діяльність, фінансова стійкість, сільськогосподарське підприємство.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена определению экономической сущности понятия «финансовое обеспечение деятельности сельскохозяйственного предприятия». По результатам исследования политика финансового обеспечения деятельности предприятия определена как составляющая финансовой политики, а также как процесс прогнозирования, формирования, оптимизации состава и структуры источников финансирования деятельности предприятия с целью их эффективного использования и обеспечения финансовой стойкости.

Ключевые слова: финансовое обеспечение, финансовая политика, финансовые ресурсы, финансовая деятельность, финансовая устойчивость, сельскохозяйственное предприятие.

ANNOTATION

This article is dedicated to the author's approach formation to the definition of «financing the development of the agricultural enterprise». As a result, policy of the enterprise activity financing was defined as a part of the financial policy, and also as a process of forecasting, formation, optimization of the volume and structure enterprise activity sources of financing with the purpose of their effective utilization and maintenance of financial stability.

Keywords: financing, financial policy, financial resources, financial services, financial stability, agricultural enterprise.

Постановка проблеми. Розробка фінансової політики сільськогосподарського підприємства є побудова ефективної системи управління його фінансами, яке забезпечує досягнення стратегічних та тактичних цілей діяльності організації, що виражається в максимізації прибутку, забезпеченні його фінансової стійкості, інвестиційної привабливості тощо.

Фінансова політика підприємства поділяється на політику управління активами, капіталом, інвестиціями, грошовими потоками, фінансовими ризиками, політику антикризового фінансового управління. При цьому такої складової, як, наприклад, політики фінансового забезпечення підприємства, серед напрямків фінансової політики не відокремлено. Отже, дослідження економічної сутності фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємств є доцільним і своєчасним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Аналіз поглядів вітчизняних і зарубіжних науковців, формулювань, наведених у нормативно-правових актах України, економічних словниках, вказує на існування широкого спектра визначень категорії «фінансове забезпечення». Погляди й міркування економістів щодо сутності та змісту цієї категорії трансформувалися і розвивалися, але питання й досі залишаються не вирішеними остаточно.

Мета статті полягає у розкритті економічного змісту та сутності поняття «фінансове забезпечення підприємства», зокрема, галузі сільського господарства та агропромислового комплексу.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відомий західний економіст Ш. Бланкарт зазначав, що суб'єкти господарської діяльності приймають рішення і діють, орієнтуючись передусім на максимізацію власної вигоди [1]. У цьому випадку йдеться про те, що репрезентативний дорослий індивід завжди орієнтований на максималізацію власної вигоди.

М.Л. Лишанський відмічає, що без стабільного й ефективного фінансового забезпечення сільськогосподарських підприємств неможливо досягнути високих фінансових результатів, проведення інтеграційних процесів у галузі [2]. Крім цього, автор зазначає, що механізм фінансового забезпечення не є раз і назавжди застиглим явищем, він має постійно вдосконалюватися.

Особливого значення це твердження набуває в умовах фінансової кризи та подолання її наслідків, коли більшість джерел фінансових ресурсів для підприємств стали недоступними. Це стосується призупинення кредитування та навіть замороження власних депозитних рахунків підприємств у деяких вітчизняних та іноземних банках, а також обмежених можливостей щодо ефективного розміщення первинної або додаткової емісії акцій, облігацій суб'єктів гос-

подарювання на фондових ринках в існуючих умовах розвитку світової економіки.

Деякі економісти безпосередньо пов'язують фінансове забезпечення підприємства та його ефективність з такою категорією, як «сільська фінансова система». Вони відносять до групи постійних кредиторів не лише комерційні банки, але й небанківські фінансово-кредитні установи, кредитні спілки, кооперативні банки, кредиторів, які позичають свої приватні кошти, ломбарди, що також можуть надавати фінансові послуги малим і середнім підприємствам та господарствам населення у сільській місцевості. До цієї системи належать і підприємства з постачання матеріально-технічних ресурсів та переробні підприємства. Всі ці інституції співіснують у багатьох країнах та надають послуги, які задовольняють вимоги клієнтів [3].

Цікавим є визначення фінансового забезпечення сільськогосподарського підприємства, наведеного О.С. Філімоненком, що підприємства, які працюють в умовах ринкових відносин, несуть повну відповідальність за своїми зобов'язаннями перед ланками фінансово-кредитної системи, постачальниками, своїми працівниками, а також за результатами своєї виробничо-фінансової діяльності [4].

Таким чином, ми підтримуємо думку автора, що фінансове забезпечення підприємства – це його здатність своєчасно погашати свої боргові зобов'язання перед суб'єктами фінансово-кредитних відносин.

На думку А.П. Ковальова, основними завданням, виконання яких забезпечують фінанси суб'єктів господарювання незалежно від їх організаційно-правових форм, є: формування, підтримка оптимальної структури і нарощування виробничого потенціалу підприємства; забезпечення поточної фінансово-господарської діяльності; забезпечення участі суб'єкта господарювання у проведенні соціальної політики [5].

Відповідно, автор виділяє три функції, які виконують фінанси підприємств: забезпечення, розподіл та контроль. Функція забезпечення безпосередньо пов'язана з визначенням сутності категорії «фінансове забезпечення». Сутність функції забезпечення полягає у створенні на підприємстві фондів грошових коштів в оптимальному розмірі. Всі виробничі витрати мають покриватися власними доходами. Тимчасова додаткова потреба в коштах забезпечується за рахунок кредиту або інших позичкових джерел. При цьому оптимізація джерел грошових коштів – одне з головних завдань управління фінансами підприємств, оскільки у разі надлишку коштів знижується ефективність їх використання, а в разі нестачі виникають фінансові труднощі, які можуть призвести до серйозних наслідків.

За останні роки фінансова наука зазнала докорінних змін. Вчені-економісти переглянули свої теорії, щоб виявити реальну ситуацію. Фінансові ринки підштовхнули розвиток різноманітних інвестиційних прийомів і методів мобілізації капіталу. Проведений аналіз свідчить про те, що поняття «політика фінансового забезпечення діяльності сільськогосподарського підприємства» заслуговує на увагу як окрема складова фінансової політики підприємства поряд із політикою управління активами, капіталом, інвестиційною політикою тощо. Розглядаючи систему фінансування підприємства, дослідники за класичним підходом поділяють її на фінансування оборотних активів та необоротних активів [6–8] або, як зазначено у Є. Брігхема, на фінансові рішення короткострокового та довгострокового характеру [9]. Але такий розподіл є досить умовним. Всі фінансові ресурси та напрямки їх використання (активи) є взаємопов'язаними, оскільки один і той же вид ресурсів, наприклад, статутний капітал, може бути використаний і на основні засоби, і на виробничі запаси одночасно. Окрім того, як зазначалося вище, цілі політики фінансування оборотних та необоротних активів співпадають, полягаючи в оптимізації об'єму та складу фінансових джерел формування активів з позиції забезпечення ефективного використання власного капіталу та достатньої фінансової стійкості підприємства. У такому випадку обидві політики можуть бути органічно поєднані в єдиному понятті – «політика фінансового забезпечення діяльності підприємства».

Треба зазначити, що при визначенні самого поняття «політика фінансування оборотних активів», дослідники використовують різні підходи, які мають неоднозначний характер.

Так, S.A. Ross, R.W. Westerfield, J.F. Jaffe відокремлюють поняття короткострокової фінансової політики [10]. За розміром інвестицій в оборотні активи цю політику автори поділяють на гнучку (великий баланс готівки та високоліквідних цінних паперів, великі інвестиції в запаси, ліберальна кредитна політика покупців та високий рівень дебіторської заборгованості) та обмежувальну (малий запас готівки, відсутність інвестицій у високоліквідні цінні папери, оптимальні розміри запасів, відсутність кредитної політики для покупців, відсутність дебіторської заборгованості).

На гнучку та обмежувальну фінансова політика дослідниками поділяється і в залежності від джерел фінансування оборотних активів. Гнучка політика означає переважне залучення довгострокових боргів, ніж короткострокових; обмежувальна політика, навпаки, надає перевагу короткостроковим боргам.

Деякі автори пов'язують фінансове забезпечення безпосередньо зі здатністю підприємств саморозвиватися на певний момент часу [11]. Ми не поділяємо їхню думку, оскільки вона не відображає фінансові джерела для забезпечення саморозвитку підприємства. На нашу думку, більш вдалим за змістом є поняття такої категорії, як «фінансова стійкість підприємств», що

передбачає спроможність підприємства забезпечити діяльність за рахунок власних і залучених коштів та своєчасно розрахуватися за своїми зобов'язаннями.

Деякі з економістів розглядає категорію «фінансове забезпечення» в ширшому фінансовому значенні, вважаючи, що фінансове забезпечення може здійснюватися у трьох формах: бюджетне фінансування, кредитування та самофінансування. Бюджетне фінансування здійснюється на безповоротній основі за рахунок бюджетів, що формуються в процесі розподілу і перерозподілу частини національного доходу. За допомогою бюджетного фінансування держава перерозподіляє фінансові ресурси між виробничими і невиробничими сферами, в міжгалузевому і територіальному розрізах, між окремими формами власності.

Водночас деякі економісти фінансове забезпечення безпосередньо пов'язують із системою економічних відносин. Вони вважають, що фінансово-кредитний механізм має забезпечувати грошовими ресурсами безперервний процес розширеного сільськогосподарського виробництва, одночасно впливаючи на поліпшення результатів господарської діяльності. Ми поділяємо думку тих економістів, які визначають зміст фінансового забезпечення не тільки як форму розподільчих відносин, але й з позиції опосередкування ними стадії виробництва та споживання, пов'язаного з формуванням та використанням грошових фондів. Фінанси за допомогою розподільчих відносин та обміну впливають на стадію виробництва і споживання, на зміцнення комерційного розрахунку.

З огляду на викладене вище автори роблять висновок, що проблема підвищення ефективності сільського господарства та агропромислового комплексу в цілому пов'язана з удосконаленням фінансово-кредитного механізму. Пошуки більш раціональної системи фінансового забезпечення виробництва визначаються вдосконаленням розподільчих відносин.

Більш широке тлумачення категорії «фінансове забезпечення» дає Державна цільова програма сталого розвитку сільських територій на період до 2020 р.: «Фінансове та інвестиційне забезпечення виконання Програми передбачає розроблення механізму фінансування сталого розвитку сільських територій, недержавні фонди, кредитні спілки, іпотеку, формування банківських та небанківських спеціалізованих структур. Фінансування здійснюється за рахунок коштів державного бюджету, місцевих бюджетів, коштів підприємств, приватних інвестицій, коштів міжнародних організацій та інших джерел, не заборонених законодавством за рахунок введення спеціального режиму оподаткування» [12].

Висновки. Таким чином, фінансове забезпечення сільськогосподарського підприємства характеризує такий стан фінансових ресурсів, за якого підприємство може маневрувати грошовими коштами для забезпечення безперервного процесу фінансово-господарської діяльності, а також оновлення та розширення його фондів, тобто задовольняє потреби підприємства відповідно до стратегії його розвитку. У визначенні цього поняття ми не вказуємо джерела фінансового забезпечення, головне – наповнення фінансовими ресурсами, які б задовольняли потреби підприємства, підтримували його фінансову стійкість та здатність вести розширене відтворення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бланкарт Ш. Державні фінанси в умовах демократії. Вступ до фінансової науки / Ш. Бланкарт ; пер з нім. С.І. Терещенко та О.О. Терещенко ; передм. та наук. ред. В. М. Федосова. – К. : Либідь, 2000. – С. 22.
2. Лишанский М.Л. Финансовые рычаги выравнивания экономических условий воспроизводства / М.Л. Лишанский. – М. : Россельхозиздат, 1991. – 345 с.
3. Політика і розвиток сільського господарства в Україні / За ред. С. фон Крамона-Таудабеля, С. Зорі, Л. Штріве. – К. : Альфа-Принт, 2010. – 245 с.
4. Філімоненко О.С. Фінанси підприємств : [навч. посіб.] / О.С. Філімоненко. – К. : Ульга, Ніка-Центр, 2008. – С. 295.
5. Поддєрьогін А.М. Фінанси підприємств : [підручник] / А.М. Поддєрьогін [та ін.]. – К. : КНЕУ, 2007. – 546 с.
6. Ковалев В.В. Введение в финансовый менеджмент / В.В. Ковалев. – М. : Финансы и статистика, 2004. – 768 с.
7. Финансовый менеджмент: теория и практика : [учебник] / Под. ред. Е.С. Стояновой. – М. : Перспектива, 2003. – 656 с.
8. Бланк И.А. Финансовый менеджмент : [учебный курс] / И.А. Бланк. – К. : Ника-Центр, Эльга, 2001. – 528 с.
9. Бригхем Є. Финансовый менеджмент. Полный курс : в 2-х т. Т. 2 / Э. Бригхем, Л. Гапенски ; пер. с анг. под ред. В.В. Ковалева. – СПб. : Экономическая школа, 2000. – 669 с.
10. Ross S.A. Corporate finance / S.A. Ross, R.W. Westerfield, J.Jaffe. – IRWIN, 2011. – 899 p.
11. Шморгун Н.П. Фінансовий аналіз : [навч. посіб.] / Н.П. Шморгун, І.В. Головко. – К. : УНЛ, 2006. – 387 с.
12. Державна цільова програми сталого розвитку сільських територій на період до 2020 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://docs.dtkt.ua/ua/doc/1095.6085.0.

УДК 33:336

Телишевська Л.І.
кандидат економічних наук,
професор кафедри фінансів та кредиту
Харківського національного університету будівництва та архітектури

Коренська А.М.
студентка
Харківського національного університету будівництва та архітектури

ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТУ УПРАВЛІННЯ

ASSESSMENT OF FINANCIAL STABILITY IN BANKS AS A CONTROL

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність оцінювання фінансової стійкості банків. Наведено фактори, що впливають на забезпечення фінансової стійкості. Розглянуто методичні підходи до оцінювання фінансової стійкості банків, що застосовують за кордоном і в Україні. Оцінено фінансову стійкість ПАТ «Платинум банк» та надано рекомендації щодо поліпшення оцінювання фінансової стійкості комерційних банків.

Ключові слова: банк, фінансова стійкість, оцінювання, методи, рейтинг, аналіз, управління, фактори.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность оценки финансовой устойчивости банков. Приведены факторы, влияющие на обеспечение финансовой устойчивости. Рассмотрены методические подходы к оценке финансовой устойчивости банков, которые применяют за рубежом и в Украине. Даны оценка финансовой устойчивости ОАО «Платинум банк» и рекомендации по улучшению оценки финансовой устойчивости коммерческих банков.

Ключевые слова: банк, финансовая устойчивость, оценка, методы, рейтинг, анализ, управление, факторы.

ANNOTATION

The paper studies the essence of assessing the financial stability of banks. Presents the factors affecting the maintenance of financial stability. Methodical approaches to the estimation of financial stability of banks, which are used abroad and in Ukraine. The estimation of financial stability of «Platinum Bank» and recommendations for improving the assessment of financial stability of commercial banks.

Keywords: bank, fynansial stability, comments, methods, rating, analysis, control, factors.

Постановка проблеми. Дестабілізація банківського ринку під впливом зовнішніх і внутрішніх факторів впливає на те, що забезпечення фінансової стійкості відіграє значну роль як окремо взятого банку, так і для всієї банківської системи. Проблема забезпечення та зміцнення фінансової стійкості банків завжди присутня навіть у розвинутих країнах ринкового типу, а в Україні набула загальнонаціонального значення, що значною мірою зумовлено специфікою розвитку вітчизняних банків.

З урахуванням викладеного оцінювання фінансової стійкості окремих банківських установ та розробка шляхів її удосконалення в умовах глобальної конкуренції набуває своєї особливої актуальності.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам фінансової стійкості банків та її оцінки присвячено праці багатьох провідних зарубіжних і вітчизняних вчених. Зокрема, аналізу, оцінці та шляхам забезпечення фінансової стійкості банків значну увагу приділили такі зарубіжні науковці, як Е.Дж. Долан, Р.Дж. Кемпбелл, Р.Л. Міллер, П.С. Роуз, Дж.Ф. Сінкі, Дж.К. Ван Хорн, Л.П. Бєлих, М.З. Бор, В.В. Іванов, С.І. Кумок, Ю.С. Масленченков, Г.С. Панова, Л.С. Сахарова, О.Б. Ширінська.

Теоретичним аспектам, проблемам регулювання, методам оцінки та аналізу, засадам управління фінансовою стійкістю приділили увагу такі вітчизняні науковці, як О.Д. Вовчак, Ж.М. Довгань, О.Д. Заруба, А.М. Мороз, М.І. Савлук, В.В. Вітлінський, В.П. Пантелєєв та С.П. Халява, Н.М. Шелудько, Л.А. Клюско, С.А. Святко, Є.В. Склеповий, Л.Ю. Петриченко, Р.І. Шіллер, В.М. Кочетков, О.В. Дзюблюк.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на чисельні теоретичні дослідження в сфері забезпечення фінансової стійкості та стабільності банківського сектору економіки, слабкість і вразливість вітчизняної банківської системи вказують на існування в ній проблем, що вимагає до себе постійної уваги і всебічного дослідження в нинішніх мінливих економічних умовах.

Мета статті полягає у вивченні сутності та методів оцінювання фінансової стійкості комерційних банків в умовах конкурентного середовища.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансова стійкість – одна з найважливіших характеристик діяльності комерційного банку. Забезпечення фінансової стійкості банківських установ, всебічний науково обґрунтований підхід до її оцінки та аналізу, здійснення ефективного управління нею в сучасних умовах розглядається як основне завдання та запорука стабільного розвитку кожного банку.

Під час фінансово-економічної кризи спостерігаються відтоки коштів з рахунків банків, погіршення їх стану ліквідності та платоспроможності, зменшення довіри населення, зростання

частки проблемних кредитів у кредитних портфелях, що приводить до погіршення фінансового стану банків.

Досліджуючи сутність фінансової стійкості банку, необхідно зупинитися на деяких його трактуваннях, що відображені в окремих наукових працях вчених (табл. 1).

Вищеозначені аспекти вимагають від банків підвищення ефективності діяльності, удосконалення методичних підходів до забезпечення фінансової стійкості шляхом більш повного використання банківських інструментів та послуг, проведення капіталізації банків, управління діяльністю, фінансове оздоровлення на основі реорганізації [3, с. 116].

НБУ розрізняє види фінансової стійкості банку за стабільністю його роботи: нормальну стійкість, яка характеризується стабільною діяльністю, відсутністю неплатежів чи затримки виконання своїх зобов'язань, достатньою рентабельністю; нестійкий фінансовий стан, коли затримуються платежі і має місце низький рівень рентабельності тощо та кризовий фінансовий стан, якому властиві регулярні неплатежі, наявність простроченої заборгованості та ін., в кінцевому результаті може привести до банкрутства [5].

На фінансову стійкість банків в Україні впливають фактори, які представлені на рис. 1

Рис. 1. Фактори, що впливають на фінансову стійкість банку

Таблиця 1

Інтерпретація поняття «фінансова стійкість банку» [4, с. 104–105]

Автор / джерело	Визначення
О.І. Барановський	Фінансова стійкість – це здатність протистояти зовнішнім та внутрішнім впливам, зберігаючи стійку рівновагу і надійність протягом часу
В.М. Кочетков	Фінансова стійкість – це спроможність банку як системи трансформування ресурсів банку (персоналу, фінансових ресурсів, активів, обладнання та інформаційних технологій) з максимальною ефективністю і мінімальним ризиком виконувати свої функції у ринковому середовищі попри вплив ендогенних та екзогенних факторів
Ю.С. Масленченков	Фінансова стійкість – відповідність (невідповідність) діяльності банку основним плановим (нормативним) узагальнюючим показникам, що синтезують характеристики економічних складових стійкості: обсяг і структуру власних коштів, рівень доходів і прибутку, достатність капіталу, норму прибутку на власний капітал та ін.
І.М. Парасій-Вергуненко	Фінансова стійкість – це головна умова існування та активної діяльності банку, вона формується під впливом об'єктивних та суб'єктивних факторів і оцінюється за допомогою як окремих показників, так і зведених комплексних показників, які лежать в основі рейтингових оцінок діяльності банків
В.П. Пантелєєв, С.П. Халява	Фінансова стійкість – своєрідне перевищення доходів над витратами.
С. А. Святко, Р. І. Міллер	Фінансова стійкість – складова характеристика фінансової стабільності, його надійності, показниками якої є капітальна стійкість, ліквідність, прибутковість та ризик банку
Г.Г. Фетисов	Фінансова стійкість – це якісна характеристика, такий розвиток, при якому реалізується сутність банку та його призначення в економіці; це не разові позитивні зміни, не тимчасові успіхи у функціонуванні або тимчасова стабілізація, не успіхи окремих банків, а динамічний розвиток усіх елементів банківської системи ефективно виконувати свої функції та забезпечувати цілеспрямований розвиток шляхом трансформації ресурсів та мінімізації ризиків, витримуючи вплив факторів зовнішнього та внутрішнього середовища

Як видно з рис. 1, на фінансову стійкість банку впливають зовнішні (економічні, ринкові, соціально-політичні, фінансові) та внутрішні (організаційні, технологічні, економічні, фінансові) фактори.

Для забезпечення фінансової стійкості банк повинен мати гнучку структуру капіталу, вміти організувати його кругообіг з постійним перевищенням доходів над витратами з метою збереження платоспроможності та створення умов для свого розвитку.

Саме тому ефективне управління та забезпечення власної фінансової стійкості в умовах економічної глобалізації має бути обов'язком та основним стратегічним завданням кожного комерційного банку.

Управління фінансовою стійкістю комерційних банків передбачає об'єктивне визначення, тобто оцінювання її поточного й бажаного стану.

Методи та прийоми оцінки фінансової стійкості комерційних банків постійно змінюються і вдосконалюються, оскільки змінюються цілі моніторингу, розширюється перелік підходів, а також сфера їх застосування.

Ефективним інструментом оцінювання поточної фінансової стійкості та виявлення проблем у діяльності банків є рейтинги, але, використовуючи дані звітності, вони, на жаль, дають інформацію про фінансовий стан банку лише протягом короткого проміжку часу.

Відомі такі методичні підходи до побудови рейтинґів, як індексний метод, що передбачає розрахунок вагових значень для кожного з аналізованих показників фінансового стану банку і визначення інтегрального індексу за результатами розв'язання лінійного рівняння та бальний метод, що надає оцінку в балах за кожним аналізованим показником.

Рейтингові методики оцінювання умовно поділяють на «інсайдерські», що передбачають оцінювання фінансової стійкості банків на місцях, та «дистанційні», що передбачають оцінювання фінансової стійкості банків на основі даних, які містяться у відкритій фінансовій звітності.

Найвідомішою і найбільш визнаною серед банківських аналітиків пострадянських країн є рейтингова методика В. Кромонова, яка ґрунтується на застосуванні індексного методу і порівняно повно враховує фінансово-економічні аспекти діяльності банків.

За даною методикою в цьому дослідженні визначено ПАТ «ПтБ» як банк, що характеризується слабкою фінансовою стійкістю і навіть став відноситися до класу 2, тобто фінансово нестійким.

Аналіз бізнес-підрозділів банку (знизу), а потім загальне оцінювання фінансової стійкості передбачають системи комплексного оцінювання банківського ризику. Такий аналіз є порівняно капіталомістким, саме тому його здійснюють нерегулярно, у тих випадках, коли фінансову стійкість банку, вже оцінену дешевшими методами, потрібно оцінити точніше. Даний підхід базований на визначенні всередині банківських груп і банків важливих функціональних одиниць, присвоєнні вагових коефіцієнтів кожній із них, а також на наступній оцінці кожної одиниці за видами ризиків і категоріями контролю ризиків. Оцінювання кожної одиниці аґреґують в оцінку груп вищого рівня, а потім оцінюють ситуацію в банку в цілому.

Крім оцінки стійкості поточного фінансового стану банку, є необхідність й оцінки фінансової стійкості банку на перспективу, оскільки це дає банкові змогу завчасно вжити заходів для уникнення втрат. Прогнозне оцінювання фінансової стійкості банку потребує застосування складних економіко-математичних моделей із використанням сучасних статистичних інструментів. Такі економіко-математичні моделі еволюціонували від простих моделей (розроблених у США на початку 1990-х років) до складних багатофакторних статистичних моделей, які не лише оцінюють ступінь фінансової стійкості банку, а й визначають, скільки часу залишилося до очікуваної кризи. Дані моделі є «наймолодшим» інструментом оцінювання фінансової стійкості банків. Особливостями даних систем є те, що вони передбачають формування прогнозної оцінки діяльності банків протягом визначеного інтервалу часу, визначення потенційних проблем та ризиків, що можуть вплинути на фінансову стійкість банку в майбутньому; використовують тільки кількісні дані та комплексні статистичні модулі, програми і підходи (дискримінантний, кореляційний аналіз) для підготовки висновків щодо перспектив розвитку банку.

Основою оцінювання фінансової стійкості банків має бути комплексний аналіз внутрішніх та зовнішніх факторів впливу на банківську систему, що передбачав би динаміку розвитку процесів. Окрім нагляду за банками, важливе місце займає моніторинг ризиків, виявлення негативних тенденцій, що шкодять банкам, а також пошук шляхів запобігання їм та здійснення цього. Такий напрямок отримав назву макропруденційного аналізу, поряд з ним при оцінюванні фінансової стійкості комерційних банків, неабияке значення має мікропруденційний аналіз. Дані види аналізу доповнюють один одного і мають одну мету – створити передумови забезпечення фінансової стійкості й захист інтересів вкладників та кредиторів банку.

Отже, проаналізувавши особливості функціонування та розвитку систем і методів оцінювання фінансової стійкості комерційних банків у зарубіжній банківській практиці, можна зробити висновок про те, що [1, с. 176]:

– органи нагляду значну увагу приділяють проблемі вдосконалення методів оцінювання та моніторингу фінансової стійкості банків для забезпечення їх ефективного функціонування в динамічних умовах розвитку;

– розглянуті системи оцінки мають ряд відмінностей, що пов'язано з історичними та структурними особливостями розвитку банківських систем;

– системи оцінювання існують у взаємозв'язку між собою;

– кожна система має інструментарій, критерії, рекомендації з оцінювання фінансової стійкості зі структуруванням та логікою побудови;

– усі системи містять перелік показників та нормативних значень.

Проте не завжди факт дотримання економічних нормативів дає змогу зробити обґрунтований та достовірний висновок щодо належного рівня фінансової стійкості певного комерційного банку. Методики, базовані на коефіцієнтному аналізі, доцільно застосовувати як «генератори» тривожних сигналів для глибшого дослідження стійкості фінансового стану банку за допомогою перевірок на місцях чи статистичного аналізу.

Важливим індикатором ефективності та надійності банківського бізнесу є показник кредитного рейтингу. В цьому контексті найбільш об'єктивними вважаються рейтинги, що присвоюються трьома найбільш відомими міжнародними рейтинговими агентствами: «Стендард енд Пурз», «Мудіз», «Фітч».

В Україні діє дев'ять уповноважених рейтингових агентств, серед яких шість – національні («Кредит-Рейтинг», «Експерт-Рейтинг», «ІВІ-Рейтинг», «Рюрік», «Стандарт-Рейтинг», «Українське кредитно-рейтингове агентство») та три – вищезазначені міжнародні агенції. Незважаючи на це, значна кількість українських банків залишаються непрорейтингованими внаслідок високої вартості послуг рейтингових агентств.

Особливостями застосування систем та методів оцінювання фінансової стійкості комерційних банків у вітчизняній практиці слід зробити наступні висновки про те, що не вироблено єдиного підходу до визначення рівня фінансової стійкості комерційних банків. Основними індикаторами цього слугують економічні нормативи, що встановили органи банківського нагляду, а також визначення рейтингових оцінок за рейтинговою системою CAMELS. НБУ не використовує прогнозні моделі оцінки фінансової стійкості банків, що зумовлює необхідність їх створення. У вітчизняних методиках не враховані макроекономічні індикатори фінансової стійкості банку.

Для об'єктивної оцінки фінансової стійкості банків у вітчизняній практиці варто поєднувати два напрями оцінювання:

– на макроекономічному рівні – зовнішнє оцінювання фінансової стійкості банківського сектору НБУ на основі цілісної системи оцінки та контролю дотримання економічних нормативів;

– на рівні окремого банку – самооцінка на основі застосування внутрішньої системи оцінювання власної фінансової стійкості, що містила б комплекс таких показників, які сповна відображали специфіку діяльності банку.

За алгоритмом розрахунку відповідними формулами основних показників фінансової стійкості, наведеним в [2, с. 357], виконано її оцінку. По її результатах можна стверджувати, що банк мав високу забезпеченість власним капіталом і, отже, високу надійність протягом 2012–2013 рр., а в 2014 р. значно послабив її рівень, бо не має вдосталь своїх дешевих ресурсів, які можна було б розміщати в кредити господарюючим суб'єктам та в інвестиції.

Протягом 2014 р. збільшення зобов'язань відбувалося більшими темпами, ніж збільшення власного капіталу банку.

Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів значно знизився – з 16% до 4% у 2014 р., що свідчить про неспроможність банку покривати фінансові ризики та отримувати прибуток. В той же час банк значно послабив захист дохідних активів власним капіталом.

Наведені в таблиці 2 дані свідчать, що майже всі основні показники фінансової стійкості ПАТ «ПтБ» не відповідають нормативним вимогам. Фінансова стійкість банку недостатньо забезпечена його капіталом, і останній не повною мірою може захищати банк від імовірних ризикованих втрат. Тому першочерговим завданням банкуна сучасному етапі є перегляд існуючої політики управління фінансовою

Таблиця 2

Аналіз динаміки коефіцієнтів фінансової стійкості ПАТ «ПтБ» за 2012–2014 рр.

Показник	Норматив	Числове значення показника по роках			Абсолютне відхилення (+,-) 2014 р. до:	
		2012	2013	2014	2012 р.	2013 р.
Коефіцієнт надійності	>5%	20%	14%	4%	-16%	-10 %
Коефіцієнт «фінансового важеля»	10-12	5,06	7,17	26,88	+21,82	+19,71
Коефіцієнт участі власного капіталу у формуванні активів	>10%	16%	12%	4%	- 12%	-8%
Коефіцієнт захищеності власного капіталу	0,3-1,0	0,24	0,17	0,40	+0,16	+0,23
Коефіцієнт захищеності дохідних активів власним капіталом	>0	0,05	-0,05	-0,14	-0,19	-0,09
Коефіцієнт мультиплікатора капіталу	12-15 разів	10,64	16,33	18,75	+8,11	+2,42

стійкістю та розробка заходів її покращання у майбутньому.

Висновки. Від стану фінансової стійкості банків значною мірою залежить спроможність банківської системи здійснювати свою діяльність, її місце і роль у процесах економічних перетворень. Фінансова стійкість є не лише основою стабільної банківської системи, а й важливою економічною категорією, оскільки відсутність або низький рівень фінансової стійкості будь-якого суб'єкта господарювання, у тому числі і комерційного банку, веде до його неплатоспроможності й у кінцевому результаті – до банкрутства.

Рекомендації щодо побудови комплексної оцінки фінансової стійкості комерційних банків:

– побудова системи оцінки фінансової стійкості для окремого комерційного банку має базуватися на комплексі показників, який відображає всі специфічні аспекти діяльності банку;

– оцінка фінансової стійкості, що випливає з необхідності кількісного та обов'язково якісного аналізу банку, з позиції динаміки розвитку, тобто акцентувати слід на відносних показниках;

– аналітична робота, котра вивчає регресійну залежність фінансової стійкості від рівнів показників та створюватиме можливість об'єктивно визначити значення кожного з показників.

Саме тому науково і практично обґрунтоване оцінювання фінансової стійкості є одним з важливих етапів в управлінні фінансовою стійкістю з метою уникнення негативних соціальних та економічних наслідків ймовірних банкрутств. Створення ефективної системи оцінювання фінансової стійкості банківського сектору повинно стати важливою частиною політики Національного банку України, спрямованої на підвищення рівня транспарентності та прозорості банківської системи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Базілінська О.Я. Фінансовий аналіз: теорія та практика : [підручник] / О.Я. Базілінська. – К. : ЦУЛ, 2011. – 328 с.
2. Герасимович А.М. Аналіз банківської діяльності : [підручник] / А.М. Герасимович, М.Д. Алекеєнко, І.М. Парасій-Вергуленко. – К. : КНЕУ, 2006 – 600 с.
3. Мороз Н.В. Шляхи підвищення прибутковості банківських установ України / Н.В. Мороз, Т.П. Мороз // Управління у сфері фінансів, страхування та кредиту : тези доповіді всеукраїнської науково-практичної конференції. – Л.: Львівська політехніка, 2009. – С. 114–117.
4. Чижик Є.І. Узагальнення основних теоретичних підходів до визначення поняття «фінансова стійкість банку» / Є.І. Чижик // Управління розвитком. – 2012. – № 14(135). – С. 104–106.
5. Глосарій банківської термінології / Офіційне Інтернет-представництво Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу: www.bank.gov.ua.

УДК 336.1:336.02:351.72

Корень Н.В.
кандидат економічних наук,
Національний інститут стратегічних досліджень

АНАЛІЗ ВАЖЕЛІВ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ

AN ANALYSIS OF INSTRUMENTS OF FISCAL ADJUSTING IS IN COUNTRIES OF EUROPEAN UNION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено тенденції розвитку фіскального регулювання у європейських країнах у 2010–2015 рр. Виконано оцінку параметрів сектору державного управління в України на відповідність загальним практикам країн –членів ЄС. Розроблено подальші напрями удосконалення бюджетно-податкового регулювання в контексті реалізації політики євроінтеграції.

Ключові слова: державні фінанси, бюджетна політика, бюджетне регулювання, доходи бюджету, видатки бюджету, ставки оподаткування.

АННОТАЦИЯ

В статье определены тенденции развития фискального регулирования в европейских странах в 2010–2015 гг. Выполнена оценка параметров сектора государственного управления Украины на соответствие общим практикам стран – членов Евросоюза. Разработаны дальнейшие направления усовершенствования бюджетно-налогового регулирования в контексте реализации политики евроинтеграции.

Ключевые слова: государственные финансы, бюджетная политика, бюджетное регулирование, доходы бюджета, расходы бюджета, ставки налогообложения.

ANNOTATION

Progress of the budgetary-tax adjusting trends are certain in the European countries in 2010–2015. The estimation of parameters is executed to the sector of state administration at Ukraine on accordance to general practices of countries-members of European Union. Further directions of improvement of the budgetary-tax adjusting are worked out in the context of realization of politics of eurointegration.

Keywords: public finances, fiscal policy, budgetary adjusting, profits of budget, charges of budget, rate of taxation.

Постановка проблеми. Євроінтеграційний вектор розвитку України обумовлює необхідність аналізу та оцінки зарубіжного досвіду фіскального регулювання економічних та соціальних процесів. Водночас сучасні умови обумовлюють доцільність визначення напрямів модернізації фіскальних важелів та деталізованого аналізу їх застосування у європейських країнах, оскільки, зважаючи на соціально-економічні умови, не весь позитивний досвід може бути імплементовано у вітчизняну практику бюджетно-податкової системи України. Напрями реформування фіскальних механізмів регулювання соціально-економічного розвитку закріплені положеннями основних програмних документів: Угодою про асоціацію між Україною та Європейським Союзом, Стратегією сталого розвитку «Україна – 2020», Угодою про Коаліцію депутатських фракцій у Верховній Раді України, Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, Меморандумом України з Міжнародним валютним фондом.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Світовий досвід найбільш розвинутих і прогресивних країн демонструє підвищений науковий і практичний інтерес до питань фіскального регулювання соціальних та економічних процесів, його ефективності та суперечностей. Вагомий внесок у розвиток теорії податково-бюджетного регулювання, зокрема, зробили О. Конт, Е. Дюркгейм, А. Пігу, Е. Аткінсон, Дж. Кемп, А. Лаффер, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, А. Хансен та ін. Проблемам фіскального регулювання присвячено наукові праці В. Андрущенка, С. Буковинського, О. Власюка, В. Геєця, І. Луніної, В. Мельника, В. Опаріна, В. Тропіної, І. Чугунова, С. Юрія та інших авторів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Проте, незважаючи на достатній рівень обґрунтованості в економічній літературі питань фіскального регулювання економіки, численні проблеми забезпечення ефективності бюджетно-податкової політики у контексті досягнення позитивних показників соціально-економічного розвитку залишаються далекими від розв'язання, адже в період загострення соціально-економічних проблем надзвичайно актуальним стає питання забезпечення ефективності управління фінансовими ресурсами держави.

Мета статті полягає в аналізі європейської практики провадження механізму фіскального регулювання та визнанні напрямів його удосконалення в Україні.

Виклад основного матеріалу дослідження. У світовій практиці виокремлюють три основні моделі фіскального регулювання в залежності від обсягу централізації ВВП – американську, європейську та скандинавську соціально-орієнтовану. Серед інших виокремлюють також африканську та латиноамериканську моделі. Європейська модель характеризується обсягами централізації на етапі вторинного розподілу ВВП на рівні 35–50% ВВП доходів сектору державного управління. Нині Європейський Союз (ЄС) включає 28 країн (ЄС-28), в тому числі 19 із них входять до Єврозони (ЄЗ-19). На відміну від спільної монетарної політики країн – членів Єврозони, політику фіскального регулювання можна охарактеризувати як «єдність у різноманітності». Відповідно до установчих доку-

ментів ЄС, гранично допустимими фіскальними показниками є 3% ВВП дефіциту та 60% ВВП державного боргу. У разі перевищення їх порогового значення застосовується процедура надмірного дефіциту [1]. Європейська модель фіскального регулювання є неоднорідною: при порівнянні між країнами істотно різняться рівень державного боргу, доходів та видатків сектору державного управління, а зміна дефіцитів бюджетів залежить від політико-економічних циклів. Впродовж останніх двох десятиріч пройдено три повних фіскальних цикли з періодами зростання видатків у 1995 р., перед хвилею розширення ЄС у 2004 р. та глобальною фінансово-економічною кризою 2009 р., що супроводжувалися зростанням державного боргу. Впродовж 1995–2015 рр. формування доходів сектору державного управління Європейського Союзу відбувалося на рівні 43,6–45,6% ВВП, а у Єврозоні цей показник становив 44,3–46,8% ВВП. Видатки фінансувалися на рівні 44,7–52,0% ВВП у країнах ЄС, та у 45,3–53,0% ВВП у країнах Єврозони. Слід зазначити, що доходи та видатки бюджетів країн Єврозони традиційно на 0,1–1,5 в. п. є вищими, ніж ці показники країн – членів ЄС загалом.

Необхідно зазначити, що 16 країн з 28, або понад половина членів Європейського Союзу, перетнули позначку 60% граничного рівня боргу. Найбільший показник, що перевищує позначку 100% ВВП, зафіксовано у Греції (178,6% ВВП), Італії (132,3% ВВП), Португалії (130,2% ВВП), Кіпрі (108,2% ВВП), Ірландії (107,5% ВВП) та Бельгії (106,7% ВВП).

У 2014 р. по країнах – членах ЄС державний борг становив: у Естонії – 10,4% ВВП, Люксембурзі – 23,0% ВВП, Норвегії – 26,6% ВВП, Болгарії –27,0% ВВП та понад 100% ВВП у т. зв. країнах PIG'S. Дефіцит бюджетів понад 3,0% ВВП був зареєстрований у 13 країнах – членах ЄС. Характерно, що серед них у 10 країнах перевищення дефіциту фіксується протягом трьох попередніх років. Найбільші обсяги дефіциту зафіксовані на Кіпрі – 8,9% ВВП, Португалії – 7,2% ВВП, Іспанії – 5,9% ВВП, Болгарії – 5,8% ВВП, Сполученому Королівстві – 5,7% ВВП та Хорватії – 5,6 % ВВП. У 2014 р. доходи бюджетів країн ЄС становили біля 45,2% ВВП, а у країнах Єврозони – 46,8% ВВП. У Швейцарії, Румунії, Литві та Ірландії частка доходів бюджету склала 35% ВВП, а понад 55,0% ВПП – у Данії. Виключаючи федеративні крани та невеликі острівні держави – члени ЄС, показники доходів сектору державного управління для підтримання рівня економічної безпеки перебувають на рівні 40–45% ВВП, в т. ч. центральний уряд 20–35% ВВП та місцеві – 5–15% ВВП [2]. Структура доходів сектору державного управління в ЄС-28 та ЄЗ-19 формується за рахунок податкових надходжень (за підсумками 2014 р., відповідно, 58,8 % та 55,5%) та соціальних внесків (відповідно, 29,8% та 33,3%), а також випуску ринкової продукції, випуску для власного кінцевого використання і платежів за неринкове виробництво (по 6,9%), доходів від власності (2,2 та 2,0%) та інших (2,4 та 2,3%) доходів [3].

У ЄС впродовж останніх років має місце тенденція перенесення податкового навантаження з мобільних факторів виробництва (капіталу та праці) на споживання, що обумовлено конкуренцією між країнами за інвестиції та людський інтелектуальний капітал. Відбулось зниження ставок прямих податків та зросли ставки непрямих податків, в основному за рахунок ПДВ. Порівняльний аналіз ставок податків у європейських країнах засвідчує, що в Україні розмір податкових ставок відповідає рівню європейських країн. Впродовж 2010–2015 рр. загальною тенденцією стало зростання ставок ПДВ. З 2009 р. глобальної фінансово-економічної кризи 20 з 28 країн – членів ЄС підняли стандартну ставку ПДВ переважно на 2 в. п. Найбільше зростання відбулось у Румунії – з 19% у 2008 р. до 24% з 2010 р. та Сполученому Королівстві – з 15% у 2008 р. до 20% у 2011 р. Діюча в Україні ставка ПДВ є оптимальною для Європейського континенту. Ставки ПДВ з 28 країн – членів ЄС у 18 перевищують вітчизняну (21–27%), у шести країнах дорівнюють 20% та у чотирьох є меншими (17–19%). Мінімально допустимою стандартною ставкою, згідно з Директивою ЄС з ПДВ, є ставка 15% та можливість використання знижених ставок не менше 5% [4]. Всі країни-члени, крім Данії, активно використовують одну-дві знижені ставки від 5 до 18%. Знижені ставки на рівні 2,1–4,0% використовують Естонія, Франція, Греція, Італія та Люксембург [5]. Актуальним для ЄС є питання доцільності застосування пільгових знижених ставок щодо певних об'єктів оподаткування. З метою посилення справедливості податкового навантаження в Україні в частині ПДВ пропонується ліквідувати більшість наявних пільг по сплаті податку, які викривляють конкурентне середовище. Натомість за наявності нагальної потреби можливо замінити податкові пільги наданням прозорої прямої бюджетної підтримки.

За умов необхідності проведення бюджетної консолідації зростання надходжень ПДВ досягається за рахунок розширення податкової бази або підвищення діючої стандартної/зниженої ставки. Разом з тим останні дослідження доводять, що значна кількість знижених ставок ПДВ в Європейському Союзі фактично надає більшу вигоду заможним домогосподарствам, ніж домогосподарствам з низьким доходом [6].

Впродовж останніх років податковий тягар в країнах – членах ЄС зростав з 37,6% ВВП у 2011 р. до 38,8% ВВП 2014 р. У 2015 р. очкується зниження податкового навантаження до 38,6% ВВП переважно за рахунок зниження обсягів соціальних внесків [7]. Структуру податкового навантаження країн –членів ЄС можна характеризувати як однорідну за складом

статей, проте нерівномірну між країнами та у часовому періоді. Слід зазначити, що відбулась зміна співвідношення прямих та непрямих податків, яке було майже співставним до 2009 р., а в останні роки непрямі податки зростали більшими темпами і перевищили докризовий рівень.

Фіскальні реформи у країнах ЄС спрямовані на забезпечення стабільності державних фінансів, економічне зростання, підвищення зайнятості та конкурентоспроможності. За даними Європейської Комісії, впродовж 2010 – І півріччя 2015 рр. відбулося 1 188 податкових реформ, що стосувалися одразу або поетапного зростання або зниження ставки та/або бази оподаткування, запровадження/скасування податків. Найбільша кількість відбулася у Іспанії (78), Австрії (70), Угорщині (62). Найменше реформ було реалізовано у Люксембурзі (21), на Кіпрі (25), у Болгарії (27), Німеччині та Литві (по 29) [8].

Одночасно з реформами у системах оподаткування відбувались зміни в управлінні бюджетними видатками у європейських державах. У 2014 р. видатки бюджетів країн ЄС склали біля 48,2% ВВП, у Єврозоні це показник склав 49,4% ВВП. У Румунії та Литві частка видатків була меншою 35% ВВП, а у Бельгії, Данії, Франції та Фінляндії вона склала понад 55,0% ВВП. Структура видатків сектору державного управління за економічною класифікацією в ЄС-28 та ЄЗ-19 включає, відповідно, соціальні трансферти (у 2014 р. вони склали, відповідно, 43,6% та 47,1%); оплату праці працівників (21,4% та 21,0%); проміжне споживання (13,4% та 10,7%); доходи від власності виплачуються включно з відсотками (5,3% та 5,4%); валове нагромадження основного капіталу (6,0% та 5,5%); інші поточні трансферти (4,9% та 4,7%); субсидії (2,7% та 3,0%) та інші видатки (у 2014 р. вони склали, відповідно, 2,5% та 2,6%).

Структура видатків сектору державного управління за функціональною класифікацією складається із видатків на загальнодержавні функції, економічну діяльність, оборону, охорону здоров'я, освіту та соціальний захист. Видатки бюджетів на соціальний захист є найбільшими та найважливішими у всіх країнах – членах ЄС, та в середньому їх частка складає понад 40,0% загального обсягу видатків сектору державного управління. Після кризи 2008 р. їх частка зросла в середньому з 17,5% до 19,6% ВВП на даний час, в т. ч. по Єврозоні зростання становило з 18,0% до 20,2% ВВП. Проте обсяги соціальних видатків між країнами істотно різняться – від 11,3% ВВП у Латвії до 25,1% ВВП у Данії. Основною статтею видатків соціального захисту є програми для людей похилого віку – в середньому на них витрачається 10,4% ВВП у країнах ЄС-28 та 10,9% ВВП у країнах ЄЗ-19.

Видатки на соціальний захист та соціальне забезпечення в Україні також мають найбільшу питому вагу в структурі видатків бюджету. Слід зазначити, що їх показник перевищено порівняно з країнами зони ЄС-27 та ЄС-17 відповідно на 1,9 % та 1,3 % від ВВП. У численних наукових працях та дискусіях наголошується, що витрачання таких значних обсягів державних ресурсів на виконання соціальних функцій можуть собі дозволити лише заможні країни, де запроваджено ефективну систему державного соціального страхування. Для України це є вагомим фактором, що в сучасних умовах обумовлює формування дефіциту бюджету та знижує ефективність виконання державних функцій [9]. Видатки на пенсійне забезпечення в Україні є одними з найвищих в світі, але не забезпечують достатнього рівня добробуту людей похилого віку [10].

Після глобальної фінансової кризи країни – члени ЄС знизили видатки на оборону з 1,5 до 1,4% ВВП, в т. ч. з 1,4 до 1,2% ВВП на сьогодні зменшили країни – члени Єврозони. Частка видатків на оборону між країнами має відмінності: від по 0,4% ВВП у Люксембурзі та Ірландії, 0,5% ВВП у Угорщині до 2,3% ВВП у Сполученому Королівстві, яке спрямовує найбільшу кількість коштів на дослідження та розробки у сфері оборони. Необхідно зазначити, що найменший обсяг видатків на оборону у структурі видатків має Ісландія (0,1%), яка взагалі не має регулярної армії. В Україні видатки на оборону мали тенденцію до зменшення – з 2,0% ВВП у 2003 р. до 1,0% ВВП у 2013 р. напередодні збройної військової агресії. Відповідно, знижувалася частка видатків на оборону у загальній структурі видатків – з 7,0% у 2003 р. до 2,9% у 2013 р. Видатки на оборону рекордно зросли в 2014–2015 р. Питома вага видатків на оборону у загальних видатках зросла з 2,9% у 2013 р. до 5,2% у 2014 р. Відповідно, стрімко зріс щомісячний обсяг видатків на оборону. На 2015 р. заплановано видатків на рівні 52 175,6 млн. грн., що прогнозовано складатиме 7,8% загальних доходів бюджету, або 2,8% ВВП [11].

Вагоме місце у фіскальному регулюванні займає механізм фінансово-бюджетної децентралізації, оскільки найбільшою мірою відображає практичну сторону децентралізації адміністративних повноважень і прямо впливає на соціально-економічний розвиток країни в цілому. Більше того, у багатьох європейських країнах децентралізації влади на адміністративному рівні передувала практика бюджетної децентралізації, на результатах якої формувалися оптимальні умови підвищення рівня розвитку місцевих громад. З урахуванням практичного досвіду і теоретичних досліджень були систематизовані базові європейські стандарти організації фінансів місцевого самоврядування, закріплені в Європейській хартії місцевого самоврядування. Європейська практика у сфері фінансового забезпечення місцевого самоврядування підтверджує той факт, що не існує уні-

версальних моделей та алгоритму вирішення питань децентралізації повноважень, власності і фінансових ресурсів місцевого самоврядування. Європейські країни мають різний рівень фінансової самостійності місцевого самоврядування. У деяких країнах зберігається високий рівень залежності місцевих бюджетів від дотацій з центрального бюджету (наприклад, в Іспанії до 40% доходів профінансовано за рахунок дотацій з державного бюджету). Для європейських країн актуальним завданням на сучасному етапі залишається зниження диференціації між рівнем фінансового забезпечення місцевих бюджетів.

Починаючи з 2015 р. в Україні джерела наповнення місцевих бюджетів було розширено за рахунок передачі з державного бюджету на місця цілої низки податків, а також запровадження нових зборів. Вагомими подальшими кроками має стати модернізація механізму управління державними фінансами в частині планування, використання та контролю. Оскільки, як підтверджує досвід Данії, саме цей механізм є гарантією ефективності надання суспільних благ та послуг, на що і спрямована започаткована реформа. Показники наповнення місцевих бюджетів і процес об'єднання громад довели – децентралізація вже відбувається. Але для повноцінної реалізації реформи децентралізації сьогодні вкрай необхідно завершити формування необхідного законодавчого підґрунтя, а саме схвалити зміни до Конституції України та прийняти нові закони про місцеве самоврядування, про адміністративно-територіальний устрій, про вибори до місцевих рад та ще цілу низку галузевих законів.

На сучасному етапі в європейських країнах мають місце такі тенденції фіскального регулювання, як посилення справедливості оподаткування, оптимізація податкових пільг як важелів стимулювання соціально-економічного розвитку, стимулювання державного споживання (державне замовлення, державні закупівлі), удосконалення механізмів децентралізації, посилення бюджетної дисципліни.

Висновки. На сьогодні в Україні у багатьох аспектах імплементовано певні важелі фіскального регулювання: кодифіковано бюджетне та податкове законодавство, у бюджетному процесі використовується програмно-цільовий метод планування, запроваджено середньострокове бюджетне прогнозування та планування, започаткована реформа фіскальної децентралізації, ставки оподаткування трьох основних бюджетоутворюючих податків відповідають європейському рівню; гармонізовано податковий та бухгалтерський обліки, запроваджено електронні сервіси для платників податків, запроваджено електронні сервіси забезпечення прозорості публічних фінансів (систему електронних державних закупівель, портал використання публічних коштів, портал державних послуг, портал виконання місцевих бюджетів. Незважаючи на досягнення певних позитивних змін у фіскальному регулюванні, на сьогодні нагальними проблемами, що потребують вирішення, є:

– реалізація узгодженої концепції реформи податкової системи України;

– гармонізація непрямого оподаткування за нормами ЄС на виконання положень Угоди про Асоціацію України з ЄС зі зростанням рівня ставок акцизного податку;

– інтенсифікація міжнародного обміну податковою інформацією в контексті ініціативи BEPS, що є вкрай важливим в епоху глобальних ринків;

– підвищення ефективності бюджетних видатків шляхом подальшого розширення функціональних можливостей сервісу прозорості використання публічних коштів;

– оптимізація видатків бюджету, в т.ч. через аудит функцій та за рахунок запровадження електронних сервісів урядування;

– імплементація європейського досвіду бюджетної децентралізації, зокрема, системи розподілу повноважень, фінансових ресурсів та відповідальності за рівнями бюджетів;

– удосконалення методичних засад середньострокового бюджетного прогнозування та планування бюджетів всіх рівнів;

– запровадження адресних соціальних пільг та їх оптимізація;

– реформування пенсійної системи та зниження навантаження на державний бюджет, що обумовлене фінансуванням дефіциту Пенсійного фонду;

– реалізація освітньої та медичної реформ, що дасть змогу підвищити ефективність управління бюджетними коштами та забезпечити високу якість надання цих послуг;

– підвищення ефективності попереднього та поточного державного фінансового контролю цільового та ефективного витрачання коштів міжнародної фінансової донорської допомоги, що надходить до України.

Світова практика дає нам можливість взяти на озброєння кращу практику тих країн, які вже сформували дієві механізми фіскального контролю. Кожна країна розвивається в своїх індивідуальних умовах, а тому імплементація досвіду має ґрунтуватися на засадах доцільності, результативності та відповідності вимогам та умовам соціально-економічного розвитку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Consolidated versions of the Treaty on European Union and the Treaty on the Functioning of the European Union 2012/C 326/01. Title VIII Economic and monetary policy, Chapter 1 Economic policy, Article 126 & Protocol No 12 on the excessive deficit procedure [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=CELEX:12012E/TXT.
2. Annual government finance statistics. Total general government revenue / Eurostat Database, European Commission [Елек-

тронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/data/database.
3. Government finance statistics / Eurostat statistics explained [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/eurostat/statistics-explained/index.php/Government_finance_statistics.
4. Council Directive 2006/112/EC of 28 November 2006 on the common system of value added tax / EUR-Lex, Access to European Union law [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eur-lex.europa.eu/legal-content/EN/TXT/?uri=celex-:32006L0112.
5. VAT Rates Applied in the Member States of the European Union / European Commission. – 01.09.2015 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/taxation_customs/resources/documents/taxation/vat/how_vat_works/rates/vat_rates_en.pdf.
6. The Distributional Effects of Consumption Taxes in OECD Countries / OECD. – 10.12.2014 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oecdilibrary.org/taxation/the-distributional-effects-of-consumption-taxes-in-oecd-countries_9789264224520-en.
7. Tax Reforms in EU Member States: 2015 / European Commission – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/images/graphs/tax_reforms_2015.pdf.
8. Taxation Reforms Database / European Commission, Economic and Financial Affairs, Economic databases and indicators [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ec.europa.eu/economy_finance/db_indicators/taxation_reforms_database/index_en.htm.
9. Коляда Т.А. Фінансове забезпечення соціальних функцій держави: стан, тенденції та напрямки оптимізації / Т.А. Коляда // Проблеми економіки. – 2014. – № 3. – С. 100–106.
10. Pension public spending, % of GDP / OECD [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://data.oecd.org/socialexp/pension-spending.htm.
11. Постанова Кабінету Міністрів України «Про схвалення Прогнозу економічного і соціального розвитку України на 2015 рік та основних макропоказників економічного і соціального розвитку України на 2016 і 2017 роки» від 27.08.2014 р. № 404 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/404-2014-%D0%BF.

УДК 338.64

Кміть В.М.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів, грошового обігу і кредиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

Корпан Н.В.
студентка
Львівського національного університету імені Івана Франка

ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ

THE TAX SYSTEM AND ITS ROLE IN BUDGETING OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено зміст основних заходів податкової реформи, що втілювалися з 2010 по 2014 р. в Україні для вдосконалення податкової системи. Охарактеризовано останні зміни податкового законодавства та обґрунтовано важливість створення ефективної фіскальної політики для своєчасного та повного формування бюджету країни. Проаналізовано податкові надходження до бюджету України за 2009–2014 рр. та визначено основні тенденції. Наголошено на важливості та необхідності проведення податкових змін, ґрунтуючись на інтеграції теорії оптимального оподаткування та макроекономічного підходу з прогнозуванням сприйняття суспільством відповідних реформ.

Ключові слова: податки, податкова система, фіскальна політика, податкова реформа, Податковий кодекс України, дохідна база бюджету.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано содержание основных мероприятий налоговой реформы, которые воплощались с 2010 по 2014 г. в Украине для совер-шенствования налоговой системы. Охарактеризованы последние изменения налогового законодательства и обоснована важность создания эффективной фискальной политики для своевременного и полного формирования бюджета страны. Проанализированы налоговые поступления в бюджет Украины за 2009–2014 гг. и определены основные тенденции. Подчеркнуты важность и необходимость проведения налоговых изменений, основываясь на интеграции теории оптимального налогообложения и макроэкономического подхода с прогнозированием восприятия общественностью соответствующих реформ.

Ключевые слова: налоги, налоговая система, фискальная политика, налоговая реформа, Налоговый кодекс Украины, доходная база бюджета.

ANNOTATION

In the article is investigated the content of the main tax reform measures, which were implemented from 2010 to 2014 in Ukraine to improve the tax system. We characterized recent changes in tax legislation and proved the importance of establishing effective fiscal policy for timely and complete formation of the national budget. We analyzed tax revenue to the budget of Ukraine during 2009-2014 and identified key trends. We emphasized the importance and the necessity of tax changes, basing on the integration of the theory of optimal taxation and macroeconomic approach of forecasting the public perception of these reforms.

Keywords: taxes, tax system, fiscal policy, tax reform, the Tax Code of Ukraine, the revenue basis of the budget.

Постановка проблеми. Обов'язкові платежі, які справляють юридичні та фізичні особи, формують основну дохідну частину бюджету будь-якої країни, і Україна не є винятком. Сформована податкова система країни відображає якість фіскальної політики, вектор економічних відносин між державою та суб'єктами господарювання, визначає рівень податкового навантаження.

Податки є інструментом регулювання економічної діяльності, за допомогою яких держава може як стимулювати розвиток певних сфер виробництва, знижуючи податкові ставки або визначаючи податкові пільги, так і стримуючи діяльність суб'єктів господарювання, збільшуючи податкове навантаження, змінюючи податкові правила ведення бізнесу. Це, звичайно, важлива функція податків, але основною причиною їх застосування є фіскальний аспект. Наповненість бюджету країни напряму залежить від ефективності фіскальної політики, її простоти та прозорості. В сучасних умовах економічної нестабільності в країні та значного дефіциту бюджету важко переоцінити важливість такої політики, оскільки сьогодні суб'єкти господарювання як ніколи відчувають вплив будь-яких реформ чи змін у цьому напрямі. Будь-які дії у напрямі удосконалення податкової системи та підвищення ефективності фіскальної політики можуть призвести до позитивних економічних зрушень, активізації підприємницької діяльності та, як наслідок, покращення добробуту громадян. Зважаючи на вищевикладене, актуальність наукового дослідження, спрямованого на вивчення ролі податкової системи у формуванні бюджету України, є незаперечною.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню ролі податкової системи присвячено чимало наукових праць, багато аспектів цієї теми вивчено науковцями. Серед сучасних українських науковців, які досліджували питання доцільності реформування податкової системи, варто назвати О. Балашова, З. Варналія, В. Геєця, А. Гречка, О. Гурнака, Т. Єфименко, Ю. Іванова, Т. Кощук, М. Кравченко, А. Крисоватого, О. Молдована, А. Поддєрьогіна, А. Соколовську, В. Суторміну, В. Федосова, Л. Шаблисту та багатьох інших.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Треба зазначити, що сучасні економічні умови діяльності суб'єктів господарювання та реформи, які органи влади прагнуть реалізувати з метою підвищення рівня життя громадян та їх добробуту, формування сприятливого клімату для розвитку підприємництва

і наближення до рівня розвитку європейських країн, паралельно з бажанням збільшити надходження до бюджету, породжують нові виклики та напрями дослідження для науковців. В такому контексті, з врахуванням фактору часу та змін, які відбулися в системі оподаткування, проблематика ролі податкової системи у формування бюджету України потребує детальнішого наукового дослідження та комплексного аналізу сучасного стану фіскальної політики.

Мета статті полягає у дослідженні ролі податкової системи у формуванні бюджету України в сучасних умовах та розробці рекомендацій щодо підвищення ефективності податкових реформ. Поставлена мета зумовила необхідність вирішення таких завдань, як дослідження ролі податкової системи у формуванні бюджету України в сучасних умовах господарювання, аналіз податкових надходжень до Зведеного бюджету України, вивчення податкових реформ та змін у податковому законодавстві, а також визначення напрямів підвищення ефективності фіскальної політики.

Виклад основного матеріалу дослідження. Податки слугують для держави основним джерелом наповнення бюджету на державному та регіональному рівнях. Завдяки податковим надходженням держава може виконувати покладені на неї функції та гарантувати виконання витратних статей бюджету країни. Органи влади формують податкову систему, визначаючи тим самим економічні відносини між суб'єктами господарювання та державно.

Так, О. Тимошенко зазначає, «що податки – це економічне підґрунтя розвитку країни, джерело її фінансових можливостей, оскільки держава повинна гарантовано мати певний обсяг фінансових ресурсів для виконання функцій, передбачених Конституцією країни, а саме: забезпечення функціонування державного управління, системи освіти, науки, охорони здоров'я, утримання армії для здійснення зовнішньої оборони тощо» [1, с. 235]. А от на думку А. Соколовської, «система оподаткування повинна не лише сприяти формуванню доходів зведеного бюджету, але й вирішувати суперечності між забезпеченням фінансової консолідації та створенням на цій основі умов для економічного піднесення» [2, с. 95].

Вважаємо, що сьогодні при формуванні податкової системи та прийняття змін до неї на перший план має виступити необхідність оптимального поєднання забезпечення рівня податкового навантаження на фізичних та юридичних осіб та формування дохідної частини бюджету країни.

Доцільно вивчити зміни, які відбулися у податковій системі України, та проаналізувати податкові надходження до бюджету України для підведення висновків про ефективність впроваджених реформ та розроблення на цій основі рекомендацій щодо удосконалення фіскальної політики у перспективі. Податкові надходження до Зведеного бюджету України за період 2009–2014 рр. та темпи їх росту наведено у таблиці 1.

Як видно із таблиці 1, частка податку на додану вартість (ПДВ) в структурі надходжень займає найбільшу питому вагу; надходження з податку на доходи фізичних осіб (ПДФО) у 2014 р. порівняно із 2010 р. зросли наполовину; величина акцизного податку (АП) теж стрімко зросла; сума податку на прибуток підприємств (ППП) у 2014 р. практично дорівнює 2010 р.; ввізне мито (ВМ) теж зросло наполовину; надходження від місцевих податків і зборів (МПЗ) у 2014 р. зросли в 10 разів; сума рентної плати (РП), навпаки, знизилась майже у 10 разів; щодо інших платежів, то спостерігається поступове їх зростання.

За результатами проведеного дослідження можна зробити висновок, що до 2012 р. податкові надходження динамічно зростали. Найбільший темп зростання податкових надходжень спостерігався у 2011 р. порівняно з 2010 р. і склав 135%. Негативним є те, що починаючи з 2012 р. темп надходження податків

Таблиця 1

Податкові надходження до Зведеного бюджету України за період 2010–2014 рр., млрд. грн.

Показники	Роки					
	2010	2011	2012	2013	2014	на 01.08.2015, %
ПДВ	127,0	172,9	184,8	181,7	189,2	67
ПДФО	51,0	60,2	68,1	72,2	75,2	71
АП	28,3	33,9	38,4	36,7	45,1	68
ПзКН	1,5	2,7	3,3	14,2	19,6	42
ППП	40,4	55,1	55,8	55,0	40,2	75
ВМ	8,6	10,5	13,0	13,3	12,3	68
МПЗ	0,8	2,6	5,5	7,3	8,0	85
РП	9,5	16,8	13,4	1,5	1,5	59
Відшкодування ПДВ	– 40,7	– 42,8	– 46,0	– 53,4	– 50,2	65
Інші платежі	20,1	24,3	24,3	25,6	26,5	71
Податкові надходження	246,4	334,7	360,6	354,0	367,5	

Побудовано авторами на підставі джерела: [3]

до бюджету знижується, а у 2013 р. порівняно з 2012 р. спостерігається їх скорочення на 5,7%, або на 17,8 млрд. грн. Причинами цього стало зменшення суми непрямих податків у 2013 р. порівняно з 2012 р. на 20,9 млрд. грн. за рахунок зменшення надходжень від ПДВ та АП. Аналізуючи надходження прямих податків до Зведеного бюджету України за 2010–2014 рр., треба відзначити, що присутня тенденція до їх зростання, але починаючи з 2012 р. темп приросту надходжень зменшується. У 2012 р. порівняно з 2011 р. надходження прямих податків до бюджету зросли на 7,5%, а у 2013 р. вони зросли лише на 2,5%. Найбільше зростання прямих податків до Зведеного бюджету спостерігалося у 2011 р. порівняно з 2010 р. на 23,9 млрд. грн., або на 26,1%. Стабільне зростання протягом усіх досліджуваних років демонструє ПДФО, який з 51 млрд. грн. у 2010 р. зріс до 75,2 млрд. грн. у 2014 р.

Досліджуючи структуру податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2009–2014 рр. (рис. 1), можна стверджувати, що ПДВ складає найбільшу питому вагу у структурі податкових надходжень – від 40,2% у 2010 р. до 44,9% у 2011 р.

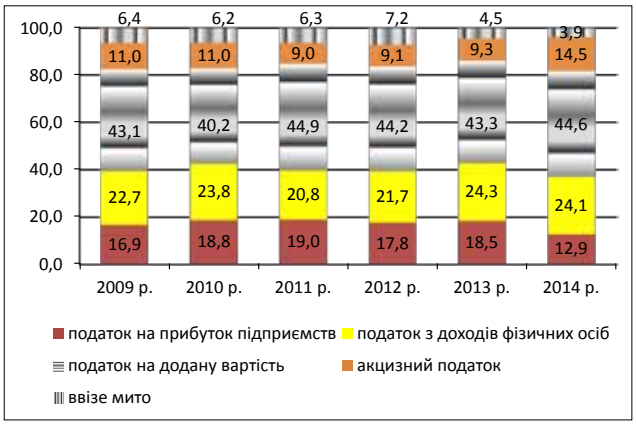


Рис. 1. Структура податкових надходжень до Зведеного бюджету України за період 2009–2013 рр., %

Побудовано авторами на підставі джерела: [12]

На другому місці за розмірами надходжень до бюджету є ПДФО, частка якого останніми роками зросла до 24%. Зростанню надходжень з ППП за період 2009–2013 рр. посприяло поступове зменшення ставки цього податку з 25% у 2009 р. до 18% у 2013 р., згідно Податкового кодексу України (далі – ПКУ) [4]. Однак різке зменшення частки ППП за результатами 2014 р. у Зведеному бюджеті країни пояснюється загальною несприятливою макроекономічною ситуацією, зокрема, внаслідок зменшення обсягів промислового виробництва, перевищення обсягів запозичень над погашенням, негативного торговельного сальдо, а також енергозалежністю країни і нестабільної ситуації на світових ринках металургії та хімічного виробництва тощо.

Вважаємо за доцільне звернути увагу і на дефіцит бюджету України в контексті дослідження податкових надходжень (рис. 2). У 2014 р. порівняно з 2011р. дефіцит бюджету зріс більше ніж у три рази – з 23,1 до 72 млрд. грн. відповідно, при тому, що податкові надходження у 2013 р. порівняно з 2012 р. знизилися на 17,8 млрд. грн.

Загальне податкове навантаження за період 2009–2014 рр. зменшується з 22,84% до 21,25%, у 2010 р. податкове навантаження становило 21,02%, а у 2011 р. (після прийняття ПКУ) – 23,32%.

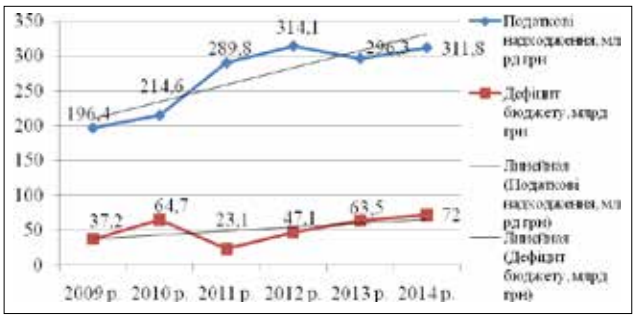


Рис. 2. Динаміка податкових надходжень до Зведеного бюджету України та його дефіцит за період 2009–2014 рр.

Побудовано авторами на підставі джерела: [12]

Причиною збільшення загального податкового навантаження стало підвищення фіскальної ролі податків на споживання, це відбулося за розрахунку податкового навантаження ПДВ, яке у 2011 р. зросло на 2 відсоткових пункти – з 7,97% до 9,99%. Відчутний вплив на зростання доходів Зведеного бюджету справило підвищення податкового навантаження на економіку, зокрема, звільнення від оподаткування ПДВ операцій з постачання зерна, скасування податкових пільг для технопарків, тиск на платників єдиного податку з метою «стимулювання» їх до переходу на загальну систему оподаткування.

Фактичні доходи бюджету відчутно завищені за рахунок маніпулювання обсягами відшкодування ПДВ і надмірно сплаченими податками. Така фіскальна політика формує загрози для економічної активності корпоративного сектору [5].

Як відзначає О. Тимошенко, «з позиції формування доходів бюджету прямі податки поступаються непрямим щодо своєчасності надходжень, але в контексті виконання принципу соціальної справедливості система прямого оподаткування набуває домінуючого значення у порівнянні із оподаткуванням специфічних та універсальних акцизів» [1, с. 235].

Оскільки непрямі податки сплачують кінцеві споживачі продукції, податкові платежі лягають непосильним тягарем саме на громадян з низьким рівнем доходу та малозабезпечених.

Отже, дослідження динаміки податкових надходжень до Зведеного бюджету України за 2010–2014 рр. демонструє негативні тенденції до зниження та зростання дефіциту бюджету,

найбільшу часку у дохідній частині бюджету складають непрямі податку. Причинами такого с тану є скорочення обсягів виробництва у виробничих галузях, сфері надання послуг і торгівлі, низька заробітна плата та значна частка тінізації національної економіки. Враховуючи теперішню економічну ситуацію, можна стверджувати, що процес наповнення дохідної частини бюджету України є неефективним. Зведений бюджет поточного року не виконується за запланованим обсягом ні за доходами, ні за видатками, що вказує на неправильне макроекономічне прогнозування та проблеми державного регулювання. Тому на разі в Україні відчувається бюджетна криза, і, як наслідок даної ситуації, необхідно віднайти резерви мобілізації доходів, які б дозволили збільшити доходи, не спричинивши надмірного податкового навантаження на громадян.

У контексті дослідження треба згадати і про значні зміни, які відбулися у системі оподаткування впродовж останніх років. Позитивним є те, що з 2011 р. вступив в силу ПКУ [4], який значно скоротив кількість податків і зборів – з 29 загальнодержавних і 14 місцевих обов'язкових платежів до 18 та 4 відповідно та об'єднав усі законодавчі акти у сфері оподаткування.

Ухвалення ПКУ стало відчутним кроком на шляху адаптації податкового законодавства України до законодавства ЄС. Так, при розробці ПКУ головними стали принципи, задекларовані у Програмі інтеграції України до Європейського Союзу [6, с. 295].

Останні зміни до ПКУ в 2014 р. Верховна Рада України прийняла 28 грудня 2014 р. [7], згідно яких було скорочено кількість податків та зборів – з 22 до 9. Серед тих, що залишилися: ППП, ПДФО, ПДВ, АП, РП, збори, а також МПЗ – на майно та єдиний податок. Введені податки на пасивні доходи за ставкою 15–20%, ставка податку на дивіденди – 5% або 20% в залежності від того, чи сплачений ППП.

Зміни відбулися і у частині ПДФО, отже, для доходів до 10 мінімальних заробітних плат (далі – МЗП) ставка – 15%, а для доходів понад 10 МЗП – 20% від суми перевищення. Треба також наголосити, що з 3 серпня 2014 р. вступив в дію ще один платіж – військовий збір, згідно зі змінами до ПКУ [4] і Державного бюджету на 2014 р. Метою введення військового збору є потреба у поповненні бюджету країни шляхом стягнення з усіх роботодавців і працівників податку у розмірі 1,5% із зарплати, а також нарахування виплати єдиного внеску на загальнообов'язкове соціальне страхування, які компенсуються з бюджету мобілізованим працівникам, виділення коштів на потреби армії та військове забезпечення. Разом із військовим збором для збільшення прибуткової частини бюджету істотно збільшені рентні ставки на видобуток вуглеводів і руд, скасовано пільги з оподаткування прибутку від операцій з цінними паперами та в готельному бізнесі.

Обрання курсу нашої держави на євроінтеграцію вимагає здійснення цілої низки кроків щодо удосконалення вітчизняного законодавства у сфері оподаткування, зокрема, це стосується і акцизного податку на роздрібну торгівлю. Згідно документа [7], АП на роздріб становитиме 5% (включаючи ПДВ) від обсягу реалізації алкоголю, пива, тютюнових виробів та палива. Справляється цей платіж до місцевих бюджетів. До недоліків акцизного податку на роздрібну торгівлю відносимо встановлення більш високих податків на так звані товари не першої необхідності й розкоші, що значно звужує сферу непрямого оподаткування і скорочує дохідну базу бюджету

Щодо податку на нерухомість, то звільнили власників квартир площею до 60 м^2 та будинків до 120 м^2.

Обіцяна система електронного адміністрування ПДВ запрацювала у тестовому режимі з 1 лютого 2015 р., однак повноцінно механізм запустили лише у II півріччі 2015 р. за згодою парламенту. Ставка ПДВ і надалі становить 20%, оскільки Кабмін відмінив планове її зниження до 17%, ставка ППП також залишається на рівні 18%.

Отож, зміни в оподаткуванні, які відбувалися впродовж минулого року і запроваджені з 1 січня 2015 р., принесли підприємцям чергові непорозуміння, неточності та додаткові втрати. Замість обіцяних реформ, внаслідок яких мала скоротитися кількість діючих податків, уряд додав нові акцизи й мита, зобов'язав підприємців використовувати у своїй роботі касові апарати, повністю переформатував звичну систему адміністрування ПДВ і навіть надав фіскальним органам право контролювати бухгалтерську та фінансову звітність. Однак на цьому реформування не скінчилося.

Нині уряд України активно займається написанням нового Податкового кодексу України [13] і створенням проекту податкової реформи [14]. З цього приводу регулярно збирається Національна рада реформ, яка досягла домовленостей щодо мораторію на зміни податкового законодавства. Однак на який саме період буде введено мораторій, поки що невідомо. До кінця року епопея із розробкою нового ПКУ повинна закінчитися: Міністерство фінансів України обіцяє представити свій варіант ПКУ і альтернативний, який Верховна Рада України мала б розглянути і прийняти вже до кінця цього року.

Податкові реформи є позитивними з точки зору зменшення кількості податків, спрощення процедури їх адміністрування, введення прогресивного оподаткування, але з точки зору кількості змін, які відбуваються протягом такого короткого періоду часу – це є негативне явище. Оскільки часта зміна податкових ставок та відміна їх планових знижень призводить до того, що інвесторам важко прогнозувати економічне середовище на довготривалий період, а отже, і

реалізовувати великомасштабні та довготривалі проекти у виробничій сфері.

З прийняттям ПКУ порядок адміністрування податків не спростився, а, навпаки, ускладнився. Так, до 2011 р. діяло 115 форм податкової звітності та 75 додатків до них, тепер визначено всього 74 форми податкової звітності, але 121 додаток до них.

Погоджуємося із А. Грищук та П. Дубинецькою, що основними проблемами для бізнесу в Україні є зростання податкового навантаження, корупція, відсутність верховенства права, відсутність дерегуляції, яка не введена в дію, а лише задекларована у нормативно-правових актах [8].

Звернемо увагу, що О. Гурнак, досліджуючи сутність податкових реформ, відзначає, що існує два підходи до їх здійснення – ґрунтуючись на основі теорії оптимального оподаткування (дослідження оподаткування проводиться на основі його впливу на функцію суспільного добробуту) та на основі макроекономічного підходу (податкові реформи спрямовуються на здійснення певного впливу на окремі макроекономічні показники), які в сучасних економічних умовах інтегруються для більшої ефективності. Так, при побудові макроекономічних моделей все більш послідовно враховуються мікроекономічні основи, а моделі оптимального оподаткування включають макроекономічний аспект [9, с. 198].

У контексті проведення ефективних податкових реформ варто відзначити і дослідження в цьому напрямі і Р. Бьорда, який відзначав, що «податкові реформи мають формувати у податкових органів відношення до платників податків як до клієнтів, а не як потенційних злочинців» [10].

Успішність податкової реформи залежить не від того, наскільки вона відповідає різним критеріям, в тому числі максимізації суспільного добробуту, а від того, наскільки вірно були передбачені поведінкові реакції, так би мовити, врахована психологія обмежено раціональних платників податків [9, с. 199].

Вважаємо, що це дуже важливий аспект при прийнятті будь-яких рішень влади, пов'язаних зі змінами у сфері оподаткування. Сприйняття податкових реформ, а особливо збільшення податкового тягаря, може призвести до зворотного ефекту, коли дохідна база бюджету не зростатиме як прогнозувалося, а скоротиться у зв'язку з тим, що підприємства приховуватимуть доходи та підуть у «тінь». З цього приводу науковець О. Тимошенко зазначає: «...якщо ставки основних податків і рівень податкового навантаження будуть занадто високими, то це, у свою чергу, буде породжувати неплатоспроможність платників, значні обсяги тіньової економіки та створювати потенційні загрози економічній безпеці держави» [1, с. 235].

Для того щоб податкові зміни були ефективними та сприймалися платниками позитивно, потрібно проводити ґрунтовні роз'яснювальні роботи щодо необхідності вводу нових податків чи збільшення існуючих їх ставок, обґрунтовувати напрями використання податкових надходжень до бюджету.

На сучасному етапі розвитку податкових систем є потреба у розробці чітких інструкцій, зрозумілих форм податкової звітності, впровадження on-line систем сплати податків та звітності, інформаційну та практичну допомогу платникам податків від органів податкового адміністрування [9, с. 199].

Важливо, аби адміністрування податків здійснювалося з найменшими витратами на це з боку держави. Адже відомо, що до введення в дію ПКУ існувала низка місцевих податків та зборів (збір з власників собак, збір за паркування автотранспорту, збір за право використання місцевої символіки та ін.), які були неефективними, оскільки витрати на їх адміністрування, моніторинг та відслідковування коштувало державі набагато більше, ніж надходження від них.

Податкові реформи мають розроблятися з урахуванням іноземного досвіду оподаткування, з урахуванням багатьох економічних та соціальних факторів у напрямі зниження податкового навантаження, спрощення дозвільних процедур та проводитися комплексно і на довготривалий період без значних змін. Важливо подолати й корупційні схеми, які існують на сьогодні і перешкоджають ефективному існуванню та розвитку підприємницької діяльності.

Основними недоліками діючої податкової системи України є нестабільність і непередбачуваність податкового законодавства, що призводить до високих податкових ризиків для бізнесу й обмежує можливість середньо- і довгострокового планування, високий рівень ухиляння від сплати податків нерівномірне і непомірне податкове навантаження на підприємства різного розміру й окремі галузі економіки.

До заходів, які дозволять удосконалити податкову систему України, сприятимуть збільшенню дохідної бази бюджету держави та сталому економічному розвитку, можна віднести такі, як:

– детінізація економіки;

– запровадження системи оподаткування за принципом витрат для «багатих» верств населення;

– перегляд системи оподаткування доданої вартості в контексті встановлення пільгових ставок для товарів першої необхідності та продуктів харчування;

– забезпечення зрозумілості методів обчислення та прозорості механізму стягнення податків;

– спрощення системи адміністрування податків;

– проведення роз'яснювальних робіт при змінах в оподаткуванні, виховування податко-

вої відповідальності та підвищення рівня податкової культури громадян.

Висновки. Отже, в Україні відбулися певні позитивні зрушення у напрямі удосконалення податкової системи, а саме: зменшення загальної чисельності податків і зборів, зменшення окремих ставок податків, підвищення обсягів надходжень до бюджету.

Однак є низка значних недоліків, серед яких – відсутність комплексності у проведенні податкових реформ, чітко сформованого підходу до їх проведення, часті зміни податкового законодавства та непрогнозованість оподаткування економічної діяльності в цілому. Важливим є і той факт, що недостатньо врахованою є необхідність проведення різноманітних роз'яснювальних заходів серед населення на предмет пропаганди свідомої і добровільної сплати податків, що є показником фінансової незалежності держави.

Зважаючи на заплановані реформи податкової і бюджетної політики, відповідно до реформування міжбюджетних відносин в Україні, однією з найгостріших проблем фіскальної політики є фінансове наповнення бюджету та оптимізація витрат, особливо в період економічної кризи. Вдосконалення фіскальної політики сприятиме підвищенню конкурентоспроможності економіки України, активізації інноваційно-інвестиційних складових розвитку, позитивному впливу на структурні процеси у реальному секторі економіки, чим забезпечить своєчасні і повні надходження податків у дохідну базу бюджету та динамічне економічне зростання із підвищенням рівня та якості життя населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Тимошенко О.В. Податкові реформи в контексті соціально-економічного розвитку / О.В.Тимошенко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 234–240.
2. Соколовська А.М. Податкова політика в Україні в контексті тенденцій реформування оподаткування у країнах ЄС / А.М. Соколовська, Т.В. Кощук // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 94–115.
3. Доходи бюджету України // Ціна держави [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://costua.com/budget/revenue/.
4. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17.
5. Молдован О. Податкова реформа: потрібен наступний етап / О. Молдован // Український союз промисловців і підприємців [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.uspp.org.ua/kodeks/13.podatkova-reforma-potriben-nastupniyetap.htm.
6. Кравченко М.В. Теоретичні та практичні проблеми модернізації податкової системи та розширення дохідної бази державного бюджету України / М.В. Кравченко // Бізнес Інформ. – 2014. – № 9. – С. 292–296.
7. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.golos.com.ua/Article.aspx?id=370431.
8. Грищук А.М., Дубинецька П.П. Управління змінами у процесі реформування податкової системи України / А.М. Грищук, П.П. Дубинецька // Вісник Національного університету «Львівська політехніка». – 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/admin/Downloads/VNULPM_2013_769_53.pdf.
9. Гурнак О.В. Податкові реформи в контексті соціально-економічного розвитку / О.В. Гурнак // Бізнес Інформ. – 2012. – № 5. – С. 198–200.
10. Bird R. Managing Tax Reform / R.Bird // Bulletin for International Fiscal Documentation. – 2004. – Vol. 58. – № 2. – P. 42–55.
11. Гречко А.В. Дослідження впливу податкової політики на економічний розвиток України / А.В. Гречко // Ефективна економіка. – 2012. – № 10 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1443.
12. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/archive/main?cat_id=77440.
13. Презентація проекту Податкового кодексу [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/file/link/273702/file/PodKod.pdf.
14. Презентація «Податкова реформа – не лише про ставки податків…» // Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=424368&cat_id=406607.
15. Презентація «Реформа міжбюджетних відносин» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=409980&cat_id=397854.

УДК 339.74

Циган Р.М.
старший викладач кафедри обліку, аналізу та аудиту Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

Костенко М.І.
студент Кременчуцького національного університету імені Михайла Остроградського

РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ СТАБІЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ ТА ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ

DEVELOPMENT OF A MECHANISM STABILIZING THE MONETARY SYSTEM AND THE EXCHANGE RATE IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні питання, пов'язані з проблемами регулювання та стабілізації валютної системи та валютного ринку України. Проведено аналіз валютної системи України, де визначено основні суб'єктивні та об'єктивні фактори впливу на стабілізацію валютного курсу в країні. Розглянуто існуючі методичні підходи регулювання та фіксації валютного курсу та розроблено найбільш оптимальний системний підхід до стабілізації курсу національної валюти в країні. Зроблено відповідні висновки, виявлено певні закономірності щодо подальшого розвитку валютної системи України та надано обґрунтовані рекомендації.

Ключові слова: валютна система, валютний курс, системний підхід, девальвація, ревальвація, інфляція, валютні обмеження.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические вопросы, связанные с проблемами регулирования и стабилизации валютной системы и валютного рынка Украины. Проведен анализ валютной системы Украины, где определены основные субъективные и объективные факторы, влияющие на стабилизацию валютного курса в стране. Рассмотрены существующие методические подходы к регулированию и фиксации валютного курса и разработан наиболее оптимальный системный подход к стабилизации курса национальной валюты в стране. Сделаны соответствующие выводы, выявлены определенные закономерности по дальнейшему развитию валютной системы Украины и предоставлены обоснованные рекомендации.

Ключевые слова: валютная система, валютный курс, системный подход, девальвация, ревальвация, инфляция, валютные ограничения.

ANNOTATION

The theoretical issues related to the problems of regulation and stabilization of the monetary system and currency market of Ukraine. The analysis of the currency system of Ukraine is conducted, where the basic human and objective factors of influence are certain on stabilization of rate of exchange in a country. The existing methodological approaches and regulation fixing the exchange rate and the optimal developed a systematic approach to the stabilization of the national currency in the country. Corresponding conclusionsrevealed certain patterns, for further development of monetary system of Ukraine and provided reasonable recommendations.

Keywords: monetary system, exchange rates, system approach, devaluation, revaluation, inflation, currency restrictions.

Постановка проблеми. Валютна система є механізмом, який зв'язує економіки окремих країн в єдине світове господарство. Головне завдання валютної системи – забезпечення умов для міжнародних економічних відносин. Визначальною рисою валютної системи є валютний курс, який характеризує стан стабілізації економіки та впливає на валютні операції в країні.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми регулювання та стабілізації валютної системи, валютного ринку вивчали низка зарубіжних вчених, серед них: Дж.М. Кейнс [8], Р. Мандел [2], С. Фішер [1] та ін. Також праці вітчизняних вчених дають змогу встановити проблеми ефективності валютної системи та фінансових інструментів стабілізації валютного курсу, а саме: О. Береславської [6], І. Бураковського [5], Н. Бодрова [7], В. Козюка [9], Г. Мироненка [14], О. Черняк [15].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на основних проблемах валютної системи та курсу. Питання дослідження взаємозв'язку світової валютної системи, валютних систем окремих країн та розробка механізму стабілізації національної валюти на основі системного підходу є недостатньо вивченими.

Мета статті полягає у розробці механізму стабілізації валюти на основі системного підходу, зокрема, стабілізації валютної системи України в умовах кризи.

Виклад основного матеріалу дослідження. У своєму розвитку світова валютна система пройшла кілька етапів. Кожен етап відрізняється основними принципами функціонування системи, але має певну спадкоємність по відношенню до попереднього.

Докладну характеристику класичних систем стабілізації валютної системи відображено в таблиці 1.

З проведеного дослідження можна зробити висновки, що в сучасних умовах ведення бізнесу і розвитку міжнародних валютних відносин провідне та основне місце займає ямайська валютна система як одна з найбільш економічно-ефективних та розвинутих систем, де

валютний курс, як і будь-яка інша ціна, визначається ринковими силами – тобто попитом і пропозицією.

На сьогодні стан валютної системи України є вкрай важкий, а основний регулятор валютної політики та курсу – Національний банк України (НБУ) не має вирішального впливу на формування валютної виручки внаслідок багатьох об'єктивних та суб'єктивних факторів:

1) різке падіння курсу гривні (девальвація);

2) невизначеність гривні як основної валюти;

3) нестабільні, різкі інфляційні процеси в країні;

4) спекулятивні процеси в країні внаслідок підвищення попиту іноземну

валюту (долар США, євро);

5) недовіра до банківської системи України, внаслідок якої населення знімає свої депозити з банківського сектору, а відтак, банківська система починає руйнуватись під низкою несприятливих чинників;

6) ситуація на сході України, внаслідок якої 20% сектору економіки не працюють і не створюють національний продукт.

Тому національна валюта України на сучасному етапі різко знецінена, що обумовлено стрімким відтоком іноземного капіталу, зменшенням обсягів валютних надходжень в країну та зміною валютно-курсової політики Національного банку внаслідок введення політики гнучкого курсоутворення та обмеження втручання НБУ у формування його динаміки шляхом проведення валютних інтервенцій [12, с. 45].

Отже, зважаючи на це, можна сказати, що українська валютна система ще не увійшла до ямайської (європейської) валютної системи, а перебуває на стадії переходу між ними, де спостерігається абсолютна залежність валютної системи України до долара США.

Основні умови переходу України до європейської валютної системи:

1) економічні важелі переходу:

а) зниження галопуючого рівня інфляції;

б) оптимальне підвищення курсу української гривні до інших міжнародних валют, зокрема долара та євро, та встановлення регулюючого механізму її стабілізації;

в) скорочення дефіциту державного бюджету;

г) погашення всіх своїх зовнішніх боргових зобов'язань, в тому числі з МВФ;

д) збільшення золотовалютних резервів держави завдяки стабілізації валютної системи та зменшення дефіциту платіжного балансу (перевищення експорту над імпортом унаслідок, зокрема, збільшення експорту с/г продукції);

Таблиця 1

Докладна характеристика класичних систем стабілізації валютної системи

Валютна система	Основні принципи функціонування	Переваги	Недоліки
Паризька та Генуезька (золотовалютна система)	Золото – головна міжнародна розрахункова одиниця. Валютний курс розраховувався на основі запасів золота. Центральні банки країн-членів повинні були підтримувати можливі значні відхилення валютних курсів своїх грошових одиниць	Стабільність вал. курсу і цін. Стабільність економічної ситуації на ринку. Регулювання платіжного балансу та вал. курсу проводилося автоматично	Складність економічного регулювання. Повна залежність від видобутку золота та його поставок
Бреттон-Вудська система	Золото зберегло функцію світових грошей. Однак одночасно викор. резервні валюти – долар США, англійський фунт стерлінгів. Початок та поступове укріплення американського долара на світовій економічній арені. Встановлені фіксовані вал. курси. Створено Міжнародний валютний фонд та Міжнародний банк реконструкції та розвитку	Вільна конвертованість валюти. Відносна стабільність вал. курсу. Американський долар монополізує світовий ринок та дає США диктувати свої умови на валютному ринку	Чутливість валютних систем (ВС) до зовнішніх умов та кризових явищ. Позбавлення гнучкості ВС. Втручання держави в систему стабілізації валюти та її регулювання. Відчувається залежність валют окремих країн
Ямайська (європейська) система	Золото як валюта офіційно скасована та скасування золотих паритетів – прив'язка валют до золота. Введено стандарт СПЗ (спеціальні права запозичення), що має використовуватися в якості світових грошей, а також для встановлення обмінних курсів валют. Офіційні резервні валюти: долар США, євро, англійський фунт стерлінгів, японська єна	Плаваючий валютний курс, який формується на основі попиту і пропозиції на валютному ринку.	Різке коливання валютних курсів. Ріст інфляції внаслідок росту валютного курсу Різка прив'язка валют країн до офіційних міжнародних валют (долара США та євро), яка має ефект зворотної сили від їх зміни

Джерело: складено автором за джерелами [4; 9; 11]

е) забезпечення надійної міжнародної торгівлі з країнами ЄС та збільшення нашої частки продукції в загальній продукції ЄС;

2) організаційно-правові важелі:

а) приведення законодавства України до рівня міжнародного в усіх сферах життя суспільства;

б) поглиблення політичної співпраці України з ЄС та вступу до неї на засадах прозорості, економічної обґрунтованості з дотриманням усіх європейських правил;

3) соціальні важелі:

а) підвищення рівня життя суспільства;

б) підвищення рівня мінімальної з/п та прожиткового мінімуму до європейських стандартів якості життя;

в) розвиток інфраструктури в медичній галузі, освітній та культурній.

Тільки створення цих умов дасть в довгостроковій перспективі результат та зумовлять підґрунтя до переходу валютної системи України на якісно новий рівень функціонування банківської сфери, економічної та громадського життя.

Однак ще одним інструментом регулювання валютної системи та валютного курсу є застосування методичних підходів регулювання та фіксації валютного курсу.

Використовуючи дані проведеного аналізу, можна узагальнити, що набір методів регулювання та стабілізації валют потрібний насамперед для ефективного та стабільного розвитку національної валюти, а відтак, і всієї сукупності економічних процесів та грошово-кредитної політики в цілому.

Найбільш дієвими методами є методи девальвації та ревальвації, однак вони різко впливають на всю економічну ситуацію що в подальшому може спричинити негативні наслідки для населення як основного споживача продукції [8, с. 150].

Найбільш вживаним в сучасних умовах є метод валютних інтервенцій (девізна політика), який застосовують в основному країни, які мають обмежені матеріальні ресурси та тримають, регулюють валютну систему за рахунок власних золотовалютних резервів, відповідно, витрачаючи величезні кошти для підтримання валютного курсу в стабільних умовах. Дані методи дають лише економічний ефект на функціонування валютної системи та не відображають, який саме вплив буде створюватись на учасників валютного ринку.

Однак в сучасних умовах ведення господарської діяльності та міжнародного співробітництва потрібен дієвий механізм реалізації системного підходу до стабілізації валют, який, в свою чергу, буде взаємодіяти з усіма ланками валютної системи та доповнювати їх. Системний підхід передбачає дослідження валютної системи як єдиного цілого в сукупності відношень і зв'язків між нею, тобто розглядається об'єкт, як множина цілого.

Отже, нами пропонується застосування системного підходу до стабілізації валюти та валютного курсу, який сприяє цілісності, ієрархічності, структурованості валютних систем.

Відтак, цей механізм дасть позитивний ефект в результаті об'єднання всіх ланок і підсистем в одне ціле та зумовить чітку фіксацію, контроль валютних операцій на ринку та регулювання валютного курсу.

Реалізація механізму стабілізації валют здійснюється:

1) за рахунок інструментів валютної системи;

Таблиця 2

Існуючі методичні підходи регулювання та фіксації валютного курсу

Інструменти та методи регулювання та фіксації валюти	Характеристика
Метод девальвації валюти	Передбачає спрямовані дії відповідних інституційних структур, унаслідок яких знижуються обмінні курси валюти власної країни. Цей метод має на початковій стадії негативний характер унаслідок того, що різко падає курс валюти, однак після завершення девальвації цей процес зумовлює в перспективі підняття економіки в усіх сферах і підвищення експорту продукції
Метод ревальвації валюти	Має протилежний зміст, пов'язаний з відповідними діями, спрямованими на підвищення курсу національної валюти. Переслідується мета – підняти імпорт продукції та загалом додатково стимулювати приплив інвестицій в країну
Метод валютної інтервенції (вливань додаткових коштів в економіку)	Цей метод може здійснюватися за рахунок використання власних золотовалютних резервів або за рахунок продажу цінних паперів, розміщених в іноземній валюті. Однак перший варіант найбільш поширений, оскільки передбачає додатковий спосіб інтервенції або вливань грошових коштів для погашення дефіциту платіжного балансу та втримання стабільного курсу валюти
Валютні обмеження	Являє собою систему нормативних правил, які регламентують права громадян і юридичних осіб ринку відносно обміну валюти своєї країни на іноземну, а також здійснення інших валютних операцій
Метод корекції облікових ставок Нацбанку	Є досить поширеним засобом впливу внаслідок підвищення облікових ставок, який прямо веде до підвищення курсу валюти і, навпаки, використовуючи боргові зобов'язання (казначейські векселі і т. д.)

Джерело: складено автором за джерелами [7; 8; 11]

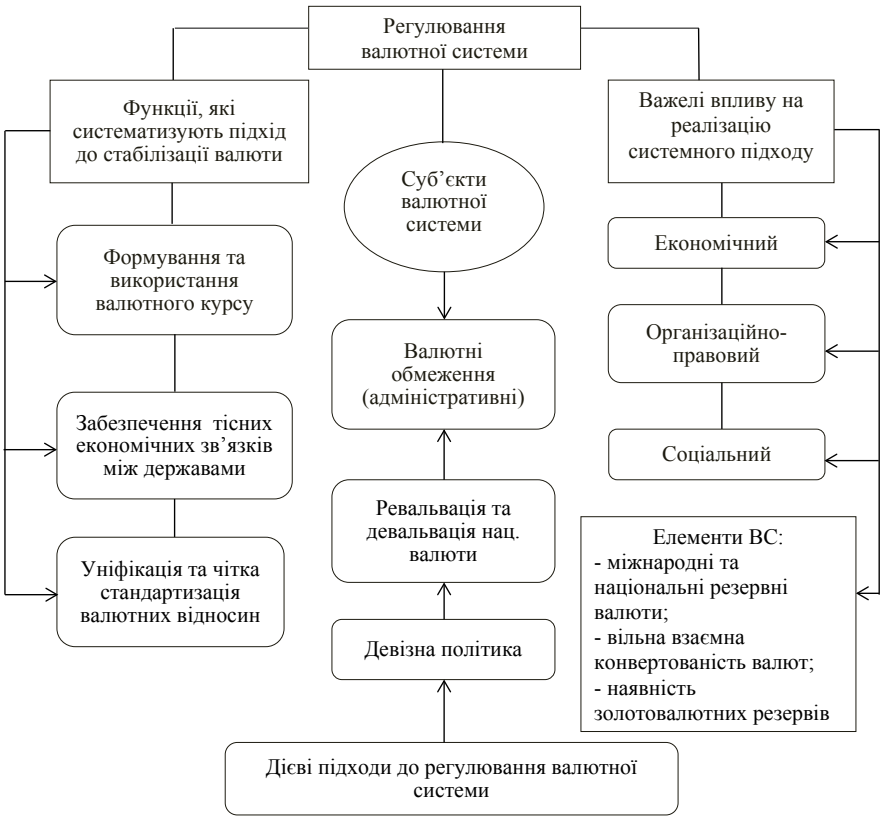


Рис. 1. Механізм реалізації системного підходу до стабілізації валюти
Джерело: розроблено автором

2) у процесі використання методологічних підходів до стабілізації валют;

3) за рахунок структурованості та функціональних особливостей, які в повній мірі відображають склад та його структуру;

4) на засадах системності та чіткої послідовності всіх підсистем та важелів впливу на стабілізацію валюти.

Висновки. На основі проведеного дослідження виявлено такі закономірності:

1) класичні системи стабілізації валют в історичній ретроспективі не дають повного розуміння системи міжнародних розрахунків. Однак застосування європейської (ямайської) валютної системи сприяє стрімкому розвитку провідних країн світу;

2) країни, що розвиваються, знаходяться на перехідному етапі, тобто не в повній мірі використовують всі можливості та переваги європейської валютної системи, внаслідок чого вони найбільш чутливі до кризових явищ в економіці, нестабільної ситуації на міжнародному ринку торгівлі;

3) унаслідок переходу до іншої валютної системи (європейської) в окремих країнах спостерігаються негативні тенденції спаду національного виробництва, які відображені жорсткою залежністю національних валютних ринків до курсу міжнародних валют (долар США, євро).

У довгостроковій перспективі це веде до зниження курсу національної валюти до міжнародних, підвищення рівня інфляції, безробіття, зниження експорту продукції, від'ємного сальдо платіжного балансу та кінцевому результаті – до збільшення боргових зобов'язань (надання кредитів МВФ, ЄБРР та інших міжнародних організацій).

Запропонований механізм реалізації системного підходу до стабілізації валют, який відображає чітку системність та комплексність усіх важелів та ланок системи, сприяє:

1) стрімкому розвитку всієї економічної сфери життя суспільства;

2) надає додаткові переваги і можливості в більш стрімкому і послідовному розвитку валютної системи;

3) розвитку банківської сфери як базової сфери валютних відносин;

4) у загальній сукупності підняттю рівня життя населення, зміцнення та, найголовніше, стабільності національної валюти, що веде до економічного добробуту в усіх сферах ведення бізнесу та надає додаткових можливостей притоку іноземного капіталу в країну.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Fischer S. Financial crises and reform of the international financial system / S. Fischer // Review of world economics. – 2003. – Vol. 139, № 1. – P. 1–37.
2. Mundell R.A. Monetary problems of the international economy / R.A. Mundell, A.K. Swoboda. – Chicago: University of Chicago press,1969. – 280 p. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://links.jstor.org/sici?sici=0013-0133.html.
3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
4. Арбузов С. Стан і перспективи розвитку грошово-кредитного ринку України / С. Арбузов, О. Щербакова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://arhive.nbuv.gov.ua//portal/soc_gum/vnbu/2012.
5. Бураковський І.В. Глобальна фінансова криза: уроки для світу та України : навч. посіб. / І.В. Бураковський. – Харків : Фоліо, 2009.
6. Береславська О.І. Інструменти валютно-курсового регулювання та їх дієвість: світовий досвід і вітчизняна практика / О.І. Береславська // Механізми грошового та фондового ринків і їх вплив на розвиток економіки України ; за ред. чл.-кор. НАН України А.І. Даниленка. – К. : Фенікс, 2008. – Т. 2. – С. 196–206.
7. Бодрова Н.Є. Валютний ринок України: стан, проблеми й перспективи / Н.Є. Бодрова // Вісник СумДУ. Серія «Економіка». – 2012. – № 1. – С. 103.

8. Кейнс Дж.М. Загальна теорія зайнятості, відсотка і грошей / Дж.М. Кейнс. – М., 1978.
9. Козюк В.В. Монетарні проблеми функціонування глобальної фінансової архітектури : [монографія] / В.В. Козюк. – Тернопіль : Астон, 2005. – 512 с.
10. Боринець С.Я. Розвиток сучасних грошово-валютних відносин (національний і міжнародний аспекти) / С.Я. Боринець. – К. : Педагогіка, 1997. – 246 с.
11. Международные валютно-кредитные и финансовые отношения : [учебник для студ. высш. уч. завед.] / Под. ред. Л.Н. Красавиной. – М. : Финансы и статистика, 1994. – 592 с.
12. Сколотяный Ю. Гривна/доллар / Ю. Сколотяный // Зеркало недели. – 2008. – № 48(727). – 20–26 декабря.
13. Кравчук Н.Я. Дивергенція глобального розвитку: сучасна парадигма формування геофінансового простору / Н.Я. Кравчук. – К. :Знання, 2012. – 782 с.
14. Мироненко Г. Чинники трансформації і перспективи збереження чинної світової валютно-фінансової системи / Г. Мироненко [Електронний ресурс]. –Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua/?op=1&z=1746.
15. Черняк О. Проблеми і перспективи розвитку світової валютної системи в умовах глобальної економічної кризи / О. Черняк // Науковий вісник ЧДІЕУ. – 2010.– № 1(5). – С. 34–36.
16. Шаповалова С.М. Спеціальні права запозичення як інструмент глобалізації економіки / С.М. Шаповалова, Г.М. Карамишева // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9(111). – С. 17–23.

УДК 351.824

Коцюрба О.Ю.
старший викладач кафедри фінансів, менеджменту та адміністрування Кіровоградського інституту людини Відкритого міжнародного університету розвитку людини «Україна»

МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА

METHODICAL POSITION OF MANAGEMENT OF FINANCIAL SUPPORT OF HOUSING AND COMMUNAL SECTOR ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті запропоновано методичні та практичні рекомендації щодо підвищення ефективності управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ), враховуючи пріоритетність джерел формування фінансових ресурсів та оцінку чутливості грошових потоків до впливу факторів. Заходи, які сприятимуть досягненню оптимальної структури фінансових ресурсів, передбачають нарощення власних, запозичених або залучених коштів у відповідності до обраної стратегії фінансового забезпечення. Заходи щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками спрямовано на зменшення обсягу дебіторської заборгованості підприємств ЖКГ.

Ключові слова: житлово-комунальне господарство (ЖКГ), управління, фінансове забезпечення, фінансові ресурси, грошові потоки, тактичні заходи.

АННОТАЦИЯ

В статье предложены методические и практические рекомендации по повышению эффективности управления финансовым обеспечением деятельности предприятий жилищно-коммунального хозяйства (ЖКХ) с учетом приоритетности источников формирования финансовых ресурсов и оценки чувствительности денежных потоков к влиянию факторов. Мероприятия, которые способствуют достижению оптимальной структуры финансовых ресурсов, предусматривают увеличение объема собственных, заемных и привлеченных средств в соответствии с выбранной стратегией финансового обеспечения. Мероприятия по повышению эффективности управления денежными потоками направлены на уменьшение объема дебиторской задолженности предприятий ЖКХ.

Ключевые слова: жилищно-коммунальное хозяйство (ЖКХ), управление, финансовое обеспечение, финансовые ресурсы, денежные потоки, тактические мероприятия.

ANNOTATION

The article suggests methodical and practical recommendations for improvement of efficiency of management of financial support of HCS, taking into account the priority of sources of financial resources formation and the assessment of the sensitivity of cash flows to factors. Measures that will contribute to the achievement of the optimal structure of financial resources, provide accumulation of own, borrowed or attracted funds in accordance with the chosen strategy of financial support. Measures to increase the efficiency of cash flows management is aimed at reducing the volume of accounts receivable of enterprises of housing and communal services.

Keywords: housing and communal sector (HCS), management, financial support, financial resources, cash flow, tactical activities.

Постановка проблеми. Гостра нестача фінансових ресурсів та їх нераціональне використання, наявність застарілих підходів до управління діяльністю підприємств житлово-комунального господарства (ЖКГ) призводить до виникнення кризових явищ в цій сфері. Також соціальна значущість діяльності підприємств житлово-комунальної галузі підкреслює актуальність та необхідність розробки практичних рекомендацій, що сприятимуть підвищенню ефективності управління фінансовим забезпеченням підприємств ЖКГ.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Наукові дослідження різних питань щодо фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ знайшли відображення в працях таких вітчизняних вчених, як: О.Б. Бабаєвська [1], В.В. Величко [1], О.М. Зерова [2], В.В. Костецький [3], В.І. Лук'янов [4],О.В. Нагорна [5], Ю.С. Нехайчук [6], Н.С. Полякова [7].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Наукові розробки дозволяють зробити висновок щодо глибокого вивчення проблеми, але більша увага приділяється дослідженню питань виявлення особливостей функціонування підприємств ЖКГ, оцінки стану їх фінансового забезпечення та проблем реформування в цій галузі. Проте залишаються недостатньо висвітленими практичні рекомендації щодо управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємств ЖКГ.

Мета статті полягає у розробленні методичних положень щодо управління фінансовим забезпеченням діяльності підприємств ЖКГ.

Виклад основного матеріалу дослідження. Оскільки основною метою фінансового управління діяльністю підприємств ЖКГ є забезпечення їх необхідними фінансовими ресурсами, а результати управління відображаються у русі грошових потоків, то визначення оптимальної структури фінансових ресурсів відповідно до типу стратегії фінансового забезпечення, а також аналіз чутливості їх грошових потоків до впливу факторів створює основу для розроблення тактичних заходів, що сприятимуть підвищенню результативності діяльності підприємств ЖКГ та ефективності управління їх фінансовим забезпеченням.

З метою надання більш конкретних рекомендацій щодо досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів підприємств ЖКГ та підвищення ефективності управління їх грошовими потоками відібрано підприємство-представник

в рамках кожної стратегії фінансового забезпечення («стабілізації», «гнучкого реагування», «підтримки») з використанням одного з методів багатовимірного аналізу – методу «центру ваги» [8; 9], який дає можливість обрати підприємства-репрезентанти, що несуть у собі інформаційне навантаження, притаманне всій групі підприємств.

Ураховуючи значення інтегральних показників раціональності формування фінансових ресурсів та наявність запропонованих типів стратегій фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ, сформовано три матриці.

Спосіб вибору репрезентантів залежить від числа елементів, що входять в однорідну підмножину [8; 9]: у групах із одного елемента, показники, які їх утворюють, мають властивості, що сильно відрізняються від показників інших груп, тому вони відносяться до числа показників-репрезентантів; у групах, де число показників більше двох, розраховується сума відстаней кожного показника до інших показників групи. До складу показників-репрезентантів входить показник з найменшою сумою відстаней; у групах, де число показників дорівнює двом, визначається сума відстаней показників, що входять до групи, від показників-репрезентантів, які вибрані за наведеними вище правилами. До репрезентанта належить той показник, у якого сума відстаней від відокремлених показників і показників-репрезентантів, виокремлених з груп елементів з числом більше двох, є максимальним. Приклад розрахунку евклідових відстаней між інтегральними показниками підприємств ЖКГ представлено в таблиці 1.

Виходячи з даних таблиці 1, видно, що найменша сума відстаней характерна для ОКВП «Дніпро-Кіровоград». Саме його і доцільно вважати підприємством-репрезентантом (стратегія гнучкого реагування). Результати розрахунків продемонстрували, що представником в рамках стратегії підтримки є ПАТ «Кіровоградобленерго».

Відмінність визначення підприємства-репрезентанта за стратегією стабілізації полягає у тому, що вихідні дані налічують тільки значення інтегральних показників раціональності формування фінансових ресурсів двох підприємств ЖКГ – ВАТ «Кіровоградгаз» та КП «ЖЕО № 3». Тому, враховуючи вищенаведені правила, евклідові відстані розраховано для показників КП «ЖЕО № 3» та показників інших підприємств-репрезентантів (ОКВП «Дніпро-Кіровоград» та ПАТ «Кіровоградобленерго»). Таким чином, визначено, що представником цієї вибірки є підприємство КП «ЖЕО № 3» (стратегія стабілізації), оскільки значення евклідової відстані до підприємств-репрезентантів має максимальне значення.

Оскільки однією зі складових фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ є визначення оптимальної структури фінансових ресурсів за кожним типом стратегії, розробку практичних рекомендацій доцільно розпочати з визначення співвідношення власних, запозичених та залучених коштів у підприємств-репрезентантів станом на 2014 р. Це надасть змогу оцінити збалансованість наявних у підприємств ЖКГ фінансових ресурсів.

Так, аналізуючи стан фінансових ресурсів КП «ЖЕО № 3» у 2014 р., можна зробити висновок щодо наявності від'ємної суми власних коштів (-1174 тис. грн.) та відсутності запозичених коштів в загальній структурі ресурсів підприємства. При цьому оптимальним для стратегії стабілізації є наступне співвідношення: по 35,3% власних та запозичених коштів, а також 29,4% – залучених. Підприємство ОКВП «Дніпро-Кіровоград» також має значні відхилення від рекомендованої структури фінансових ресурсів. Так, у 2014 р. це підприємство мало 8,6% власних коштів, 2,3% запозичених коштів та 89,1% залучених коштів, а оптимальна структура характеризується наступними частками – 40,5%, 26,2% та 33,3 % відповідно власних, запозичених і залучених коштів. Ураховуючи те, що підприємства КП «ЖЕО № 3» та ОКВП «Дніпро-Кіровоград» мають схожі тенденції щодо дисбалансу в структурі фінансових ресурсів, на рис. 1 представлено запропоновані тактичні заходи щодо коригування цієї структури (стратегія стабілізації та гнучкого реагування).

Як видно з рис. 1, частку власних коштів пропонується збільшити за рахунок заходів, спрямованих на збільшення обсягу прибутку. А залучення різноманітних форм кредитів

Таблиця 1

Матриця евклідових відстаней між інтегральними показниками раціональності формування фінансових ресурсів (на прикладі стратегії гнучкого реагування)

Назва підприємства	ОКВП «Дніпро-Кіровоград»	КП «Мала Виска Водоканал»	ДП «Кіровоград-тепло»	Знам'янське ЖЕК 1	ЖЕК 7	Сума
ОКВП «Дніпро-Кіровоград»	0	2,032606	2,559242	3,835495	2,765035	11,19238
КП «Мала Виска Водоканал»	2,032606	0	2,559452	3,690089	3,61789	11,90004
ДП «Кіровоград-тепло»	2,559242	2,559452	0	3,573919	2,924549	11,61716
Знам'янське ЖЕК 1	3,835495	3,690089	3,573919	0	3,518492	14,618
ЖЕК 7	2,765035	3,61789	2,924549	3,518492	0	12,82597

сприятиме збільшенню частки запозичених коштів в загальній структурі фінансових ресурсів.

Реалізація тактичних заходів можлива лише з використанням певного інструментарію фінансового забезпечення, при цьому виокремлено інструменти зовнішньої та внутрішньої дії. Враховуючи спрямованість та функціональне призначення, відібрано ті інструменти, які сприятимуть саме збільшенню частки власних та запозичених коштів.

Підприємствам також доцільно здійснювати постійний моніторинг стану залучених коштів з використанням загальних інструментів формування фінансового забезпечення.

Комбінація загальних та спеціальних інструментів надасть змогу підприємствам ЖКГ досягти оптимального співвідношення власних, запозичених та залучених коштів без ризику погіршення їх фінансової стійкості.

Підприємства, які віднесено до стратегії підтримки, характеризуються середніми або високими значеннями інтегральних показників раціональності формування фінансових ресурсів та ефективності управління грошовими потоками. Разом з цим аналіз стану підприємства-репрезентанта ПАТ «Кіровоградобленерго» підтвердив наявність відхилень від оптимальної структури фінансових ресурсів. Так, у 2014 р. структура фінансових ресурсів мала наступний вигляд – 54,3%, 23,3% та 22,4% (частка власних, запозичених і залучених коштів відповідно). При цьому встановлено, що оптимальним для цих підприємств є співвідношення – 36%, 40% і 24 % відповідно.

Рис. 1. Заходи та інструменти забезпечення оптимальної структури фінансових ресурсів для реалізації стратегій стабілізації та гнучкого реагування

Для досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів запропоновано тактичні заходи, які сприятимуть збільшенню обсягу запозичених та залучених коштів (рис. 2).

Таким чином, сформовані тактичні заходи (рис. 1 та 2) для КП «ЖЕО № 3», ОКВП «Дніпро-Кіровоград» та ПАТ «Кіровоградобленерго» враховують особливості визначеної стратегії та спрямовані на досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів з використанням комбінації загальних та спеціальних інструментів фінансового забезпечення.

При формуванні заходів щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємств ЖКГ доцільно врахувати оцінку чутливості грошових потоків до впливу факторів. Визначено, що інтегральний показник ефективності управління грошовими потоками найбільш чутливий до двох факторів, а саме: загальної проблеми неплатежів контрагентів, яка кількісно оцінюється через показник оборотності дебіторської заборгованості, та рівня податкомісткості діяльності підприємства.

Розраховані значення часткового коефіцієнта еластичності свідчать про те, що значний влив має саме фактор загальної проблеми неплатежів контрагентів. Тому при формуванні заходів щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками доцільно сконцентрувати увагу на рекомендаціях, які сприятимуть зменшенню обсягу дебіторської заборгованості у підприємств. Через управління дебіторською заборгованістю можна впливати на обсяг прибутку підприємств, їх ліквідність і платоспроможність.

Беручи до уваги точку зору, висловлену у [10], основною функцією, на якій базується

Рис. 2. Заходи та інструменти забезпечення оптимальної структури фінансових ресурсів для реалізації стратегії підтримки

процес управління дебіторською заборгованістю, є жорсткий контроль фінансових потоків підприємства. Це також підтверджує необхідність розробки заходів, які дозволять зменшити обсяги дебіторської заборгованості на підприємствах ЖКГ.

Науковці [1] пропонують наступні заходи, які сприятимуть зменшенню обсягу дебіторської заборгованості на підприємствах ЖКГ: організація на підприємствах спеціального підрозділу по роботі з дебіторами; проведення аналізу дебіторської заборгованості відповідно до строків її виникнення; проведення аналізу дебіторів, тобто визначення рівня їх платоспроможності; розробка реєстру боржників залежно від категорії споживачів, суми їхньої заборгованості та строків; розробка відповідної політики роботи з кожною групою дебіторів.

Н.С. Полякова [11] та В.П. Полуянов [12] стверджують, що окрім вищезазначених заходів, прискорити процес погашення дебіторської заборгованості можливо за рахунок сучасних форм її рефінансування (наприклад, факторингу або фортфейтингу). Також доцільним є оцінювання пропозицій інших вітчизняних підприємств галузі та зарубіжного досвіду щодо подолання дебіторської заборгованості. Дослідники [13; 14] вважають, що найбільш дієвим засобом боротьби з дебіторською заборгованістю є заходи щодо відключення боржників від постачання послуг ЖКГ.

В роботі [15] наведено більш повний перелік заходів, які сприятимуть зменшенню обсягу дебіторської заборгованості. При цьому зазначено, що рефінансування дебіторської заборгованості можливе шляхом: погашення заборгованості за допомогою взаємозаліку; поглинання підприємств шляхом викупу пакетів акцій; аналізу за організаційно-правовими формами дебіторів-юридичних осіб; врахування особливостей різних груп споживачів (населення, бюджетні організації, підприємства); застосування вексельної форми розрахунків у системі управління погашенням заборгованості; використання факторингових операцій; реструктуризації дебіторської заборгованості шляхом зміни структури заборгованості.

Перелік загальноприйнятних заходів щодо зменшення дебіторської заборгованості на підприємствах ЖКГ доповнено використанням такого інструменту, як досудове стягнення або судове погашення простроченої дебіторської заборгованості.

Отже, аналіз робіт [1; 11–15] дозволив сформувати інформаційну базу для застосування методу апріорного ранжування. Результати розрахунків рангових значень для заходів, що сприяють зменшенню обсягу дебіторської заборгованості, наведено на рис. 3. При цьому часткова узгодженість у думках науковців щодо значущості оцінених заходів підтверджується значенням коефіцієнту конкордації (ω_i = 1,225): це значення виявляється статистично значущим при перевірці за критерієм Пірсона ($\chi^2_р$ = 80,81>$\chi^2_т$ = 21,67).

Як видно з рис. 3, найбільш дієвими та значущими заходами щодо зменшення обсягу заборгованості у підприємств ЖКГ визначено наступні: здійснення аналізу стану дебіторської заборгованості (обсяги, структура та строки погашення); застосування сучасних форм рефінансування або реструктуризації; створення реєстру боржників на підприємствах та розробка відповідної політики роботи з ними; впровадження схем погашення дебіторської заборгованості; визначення рівня платоспроможності

Рис. 3. Рангові значення аналізованих заходів, отриманих із застосуванням методу апріорного ранжування

дебіторів та створення спеціального підрозділу по роботі з дебіторами.

Враховуючи те, що підприємства ЖКГ не мають достатнього фінансування з боку органів державної влади, створення спеціального підрозділу по роботі з дебіторами є не повною мірою доцільним, оскільки створення додаткового підрозділу в організаційній структурі будь-якого підприємства потребує значних витрат на обладнання приміщень, придбання технічних засобів та програмного забезпечення, залучення додаткового персоналу. Проте реалізація інших заходів сприятиме максимізації грошових надходжень до підприємств ЖКГ і скороченню періоду обороту дебіторської заборгованості.

Висновки. З метою надання практичних рекомендацій щодо покращання фінансового забезпечення діяльності підприємств ЖКГ методом «центр ваги» відібрано підприємства-репрезентанти за кожним типом стратегії фінансового забезпечення.

Запропоновано тактичні заходи щодо досягнення оптимальної структури фінансових ресурсів для кожної з обраних стратегій. Так, для реалізації стратегій стабілізації та гнучкого реагування передбачено нарощення обсягу власних коштів (за рахунок збільшення прибутку) та запозичених коштів (залучення додаткових кредитів), а для реалізації стратегії підтримки – збільшення запозичених та залучених коштів (підвищення інвестиційної привабливості підприємств).

Визначено, що значний вплив на зміну обсягу грошових потоків має такий фактор, як загальна проблема неплатежів. Тому запропоновані тактичні заходи щодо підвищення ефективності управління грошовими потоками підприємств ЖКГ спрямовано на зменшення обсягу дебіторської заборгованості. При цьому застосування методу апріорного ранжування надало змогу визначити перелік найбільш дієвих та значущих заходів.

Таким чином, поєднання комплексу запропонованих тактичних заходів сприятиме підвищенню ефективності фінансового управління діяльністю підприємств ЖКГ у цілому та надасть можливість покращати стан їх фінансового забезпечення зокрема.

Подальші дослідження можуть бути пов'язані з обґрунтуванням типу політики фінансування активів підприємств ЖКГ, оскільки саме це перетворить стратегії фінансового забезпечення на деталізовані напрями його формування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабаєвська О.Б. Сучасні заходи вдосконалення фінансової забезпеченості підприємств житлово-комунального господарства / О.Б. Бабаєвська, В.В. Величко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://khg.kname.edu.ua/index.php/khg/article/view/1034/1027.
2. Зерова О.М. Сутність фінансового управління та його особливості в житлово-комунальному господарстві / О.М. Зерова // Економіка будівництва і міського господарства. – 2009. – № 4. – С. 209–214.
3. Костецький В.В. Перспективи інвестиційно-інноваційного розвитку житлово-комунального господарства України / В.В. Костецький // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2014. – Вип. 2(53). – С. 82–91.
4. Лук'янов В.І. Стратегічні напрями розвитку житлово-комунального господарства регіону / В.І. Лук'янов // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2014. – № 5(29). – С. 99–110.
5. Нагорна О.В. Фінансове забезпечення підприємств комунального господарства : автореф. дис. … к. е. Н. : спец. 08.00.08 / О.В. Нагорна. – К., 2013. – 20 с.
6. Нехайчук Ю.С. Оценка финансового обеспечения предприятий жилищно-коммунального хозяйства в АР Крым и пути его улучшения / Ю.С. Нехайчук [Электронный ресурс]. – Режим доступа : https://docviewer.yandex.ua/r.xml?sk=ea46dd90a7d81aa48e3661f872a19f5d&url=http%3A%2F%2Fpk.napks.edu.ua%2Flibrary%2Fcompilations_vak%2Fnvfbi%2F2009%2F4%2Fp_48_51.pdf.
7. Полякова Н.С. Современное состояние предприятий коммунальной инфраструктуры в Украине / Н.С. Полякова // Вісник Чернівецького торговельно-економічного інституту. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 4. – С. 140–145.
8. Моделирование финансовых потоков предприятия в условиях неопределенности / Т.С. Клебанова, Л.С. Гурьянова, Н. Богониколос и др. – Х. : ИНЖЭК, 2006. – 312 с.
9. Плюта В. Сравнительный многомерный анализ в экономических исследованиях: методы таксономии и факторного анализа / В. Плюта ; пер. с пол. В.В. Иванова ; науч. ред. В.М. Жуковской. – М. : Статистика, 1980. – 151 с.
10. Лівошко Т.В. Шляхи покращання управління дебіторською заборгованістю підприємства / Т.В. Лівошко, К.В. Бебех [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zgia.zp.ua/gazeta/evzdia_7_103.pdf.
11. Полякова Н.С. Дебіторська заборгованість підприємств ЖКГ: регіональний аспект / Н.С. Полякова // Вісник Запорізького національного університету. – 2012. – № 3(15). – С. 50 –58.
12. Полуянов В.П. Аспекти управління дебіторською заборгованістю підприємств житлово-комунальної галузі України в сучасних умовах / В.П. Полуянов, Н.С. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.nbuv.gov.ua/bitstream/handle/123456789/52193/27-Poluyanov.pdf?sequence=1.
13. Княжеченко В.В. ЖКХ: пути сокращения задолженности населения перед предприятиями отрасли / В.В. Княжеченко, Е.Л. Ступецкая // Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – С. 47–49.
14. Юрченко І.А. Стан та основні тенденції формування й інкасації заборгованості споживачів на підприємствах комунальної теплоенергетики України / І.А. Юрченко // Економічні проблеми та перспективи розвитку житлово-комунального господарства на сучасному етапі : Матеріали II міжнародної науково-практичної конференції ; Харк. нац. акад. міськ. госп-ва. – Х. : ХНАМГ, 2010. – С. 44–46.
15. Полуянов В.П. Складові механізму управління дебіторською заборгованістю житлово-комунальних підприємств / В.П. Полуянов, Н.С. Попович [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vuzlib.com.ua/articles/book/38559-Skladov%D1%96_mekhan%D1%96zmu_upravl%D1%96/1.html.

УДК 336.131

Крамаренко О.А.
аспірант,
Національний університет державної податкової служби України

МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИДАТКІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ

MODEL PERFORMANCE EVALUATION OF LOCAL BUDGET EXPENDITURES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми підвищення результативності бюджетного процесу в умовах проведення бюджетної реформи. Проаналізовані підходи щодо формування бюджету, які відображають зв'язок між бюджетними витратами й досягнутими результатами. Запропоновано модель результативності бюджетних витрат регіону, яка включає принципи здійснення бюджетних витрат, показники результативності, інструменти управління результативністю бюджетних витрат регіону й демонструє їх взаємозв'язок.

Ключові слова: бюджет, видатки бюджету, місцеві органи влади, місцевий бюджет, модель, показники, результативність, регіон.

АННОТАЦИЯ

В статье рассматриваются проблемы повышения результативности бюджетного процесса в рамках проведения бюджетной реформы. Проанализированы подходы к формированию бюджета, отражающие связь между бюджетными расходами и достигнутыми результатами. Предложена модель результативности бюджетных расходов региона, которая включает принципы осуществления бюджетных расходов, показатели результативности, инструменты управления результативностью бюджетных расходов региона и демонстрирует их взаимосвязь.

Ключевые слова: бюджет, расходы бюджета, местные органы власти, местный бюджет, модель, показатели, результативность, регион.

ANNOTATION

This article looks through such current topic as improvement of budget process under the budget reform. Approaches to a budget formation reflecting connection between public expenditure and results are analyzed. The productivity model of regions budget expenses, which includes the principles of realization of budget expenses, the indicators of productivity, the instruments of management of productivity of regions budget expenses is offered and demonstrates their interconnection.

Keywords: budget expenditures, local authorities, local budget, model, performance, efficiency, regions.

Постановка проблеми. Бюджетна політика у сфері видатків місцевих бюджетів в Україні ґрунтується на основних принципах соціально орієнтованого типу економічного розвитку. Основоположним підходом щодо формування результативної видаткової частини бюджету є відповідне забезпечення державних або регіональних послуг певного рівня бюджетної системи, які в сукупності являють собою бюджетні послуги.

Принцип ефективності та економічності витрачання бюджетних ресурсів полягає в досягненні визначених результатів за найменшого обсягу коштів або в досягненні найкращого результату за умови використання наявних бюджетних ресурсів. Тому в умовах економічної кризи та катастрофічної нестачі фінансових ресурсів підвищення результативності бюджетних видатків усіх рівнів є актуальним питанням, якому приділено значну увагу вітчизняних та зарубіжних учених.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінки результативності бюджетних видатків присвячено праці низки науковців. Зокрема, питання формування та застосування результативних показників видатків розкрито в працях зарубіжних учених Е. Ведунга [2], Р. Зоді [3], Р. Хакета [10] та ін. Серед вітчизняних фахівців дану проблематику досліджували Й. Бескид, С. Буковинський, О. Кириленко, Ц. Огонь, К. Павлюк, Ю. Пасічник, І. Чугунов, І. Щербина, С. Юрій та ін. Але, незважаючи на значний внесок у сучасну науку вчених, невирішеним залишається питання побудови оптимальної моделі оцінки результативності видатків місцевих бюджетів в умовах бюджетної реформи.

Так, у практиці зарубіжних країн показниками результативності є кількісна оцінка задоволення послугами в державному секторі, продуктивності, результативності та рентабельності послуг. У різних країнах застосовуються окремі групи показників ефективності видатків [7].

Американський економіст Р. Хакет вважає, що за допомогою показників результативності: оцінюється ефективність використання бюджетних коштів; вимірюється той самий результат через деякий час; порівнюються результати бюджетних видатків у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів; визначаються зміни, які відбуваються в певній групі споживачів бюджетних послуг [10].

У країнах Західної Європи оцінка результативності видатків бюджету здійснюється за такими групами показників: показники економічності; показники ефективності; показники результативності; показники якості; показники фінансової діяльності [4].

В свою чергу, Ц. Огонь [5] розглядає такі основні групи результативних показників: показники витрат, продукту, ефективності, якості, а виконання бюджетів усіх рівнів має бути орієнтоване на досягнення кінцевого результату найбільш ефективним способом. Т. Бабич вважає, що хоч в українському бюджетному процесі використовують поняття «результативні показники», коректніше їх називати «показники виконання», оскільки існує показник результативності [1]. О. Сукач доводить, що під час оцінки результативності видатків доцільно

застосовувати показник корисності, за допомогою якого можливо визначити суспільну користь від використання коштів бюджету місцевого рівня [9].

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Отже, з огляду на вищенаведене можна зробити висновок, що серед науковців немає неподільної думки щодо показників оцінки результативності бюджетних видатків, їх змісту та співвідношення між ними. Варто зауважити, що будь-яка система показників може одночасно відображати заплановані результати з фактичними даними.

Мета статті полягає у дослідженні сучасної практики оцінки бюджетних видатків місцевого рівня та побудові оптимальної моделі оцінки результативності видатків з використанням сучасного інструментарію.

Виклад основного матеріалу дослідження. Результати дослідження провідних науковців дозволили дійти висновку, що показники результативності бюджетних видатків та їх смислове навантаження значно відрізняються від простих результатів і показників. Видатки природно пов'язані з можливістю реагувати розпорядникам бюджетних коштів на розв'язання проблем соціальної та економічної спрямованості.

Сучасна практика формування місцевих бюджетів України відбувається за програмно-цільовим методом, що визначено в «Концепції застосування програмно-цільового методу в бюджетному процесі України». Концепція фінансування видатків бюджету має відбуватися на основі бюджетних програм відповідного рівня. Перехід до програмної побудови бюджетів передбачає впровадження результативних показників оцінки фінансування бюджетних програм, що дозволяють відобразити ефективність використання бюджетних коштів, співвідношення досягнутих результатів та витрат, їх доцільність, а також порівнювати результати використання коштів у динаміці за роками та між головними розпорядниками бюджетних коштів [4].

Згідно Концепції, до результативних показників відносять: показники витрат, які визначають обсяги та структуру ресурсів, що забезпечують виконання бюджетної програми; показники продукту використовуються для

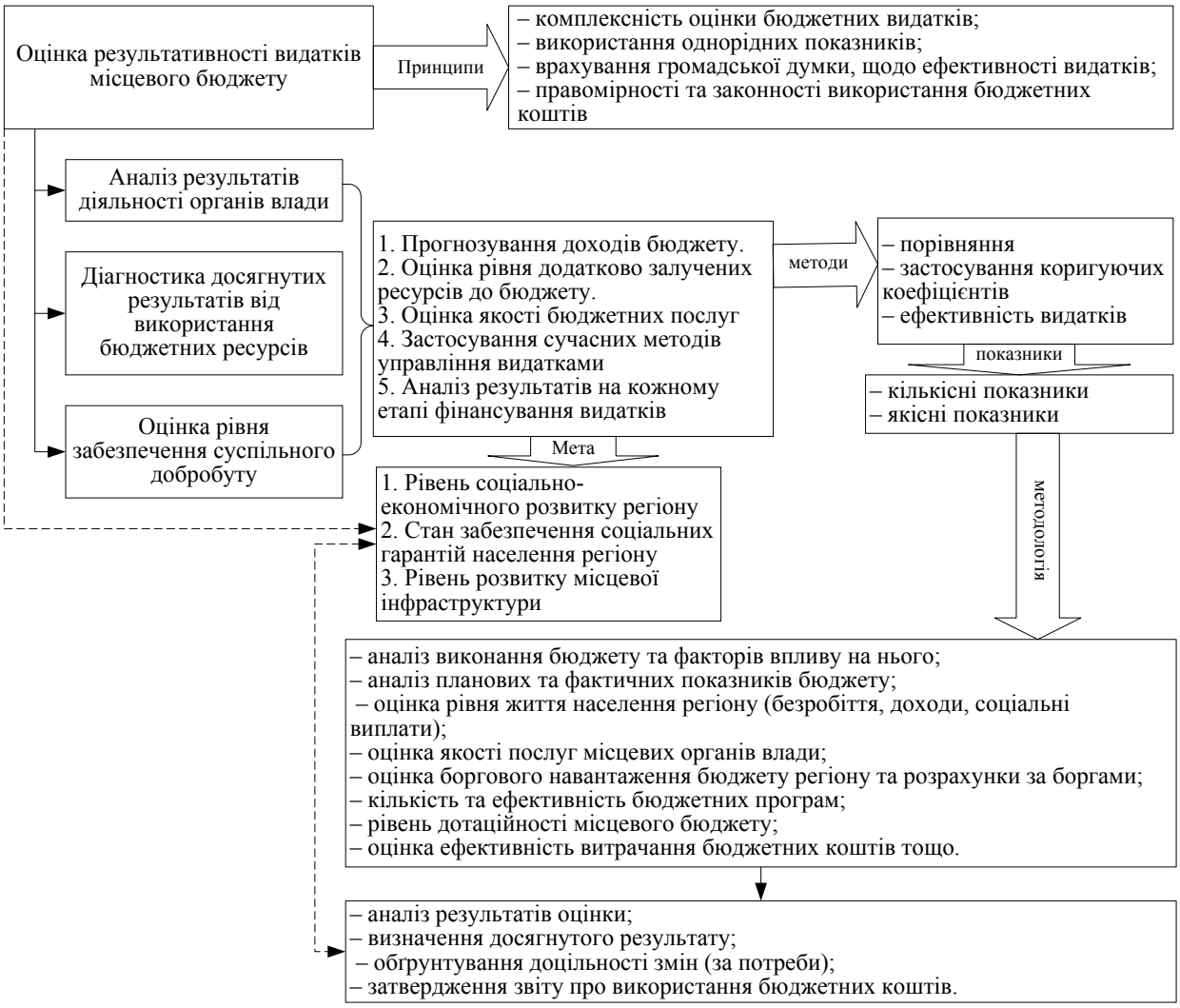


Рис. 1. Модель оцінки результативності видатків місцевого бюджету

оцінки досягнення поставлених цілей; показники ефективності – це відношення кількості вироблених товарів (виконання робіт, надання послуг) до їхньої вартості в грошовому або людському вимірі; показники якості – відображають якість вироблених товарів (виконаних робіт, наданих послуг) [4].

У навчальному посібнику Міністерства фінансів України «Складання, розгляд та затвердження місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України» показники результативності групують за такими типами [8]: показники витрат; показники продукту; показники ефективності; показники результату, що є показником якості.

Отже, оцінка результативності є ефективним інструментом управління видатковою частиною бюджетів усіх рівнів бюджетної системи. Аналіз нормативної бази свідчить, що на сучасному етапі акцент зроблено на моніторингу цільового використання виділених бюджетних коштів, а не задоволення суспільних потреб населення регіону. На сучасному етапі фактично не запропоновано єдиної методології оцінки результативності за всіма видатками (бюджетні та позабюджетні кошти, забезпечення майбутніх доходів), а також за видатками бюджетів різних рівнів.

Ураховуючи результати виконаного дослідження, ми вважаємо, що в умовах сьогодення, а саме катастрофічної нестачі бюджетних коштів, результативність бюджетних видатків має відображати не лише досягнутий економічний, соціальний, законодавчий, інноваційний ефекти, а й рівень задоволення суспільних потреб населення регіону. Серед критеріїв оцінки результативності видатків доцільно увиразнити використання внутрішніх резервів залучення додаткових доходів до бюджету. Узагальнивши існуючу практику оцінки результативності бюджетних видатків та дослідивши існуючі недоліки сьогоденної практики, нами було запропоновано модель оцінки результативності видатків місцевого бюджету, що ґрунтується на принципах та методах оцінки результативності, які дозволяють здійснити всебічну оцінку досягнення визначеної мети фінансування видатків (рис. 1).

Відповідно до запропонованої моделі, оцінка ефективності бюджетних видатків місцевого бюджету передбачає :

- аналіз результатів діяльності органів влади;
- діагностику досягнутих результатів;
- оцінку рівня суспільного добробуту.

Оцінка здійснюється з використанням якісних та кількісних показників, які на основі методів порівняння та коригуючих коефіцієнтів дозволяють оцінити отримані результати від профінансованих видатків та прийняти рішення стосовно їх ефективності, раціональності та доцільності.

За результатами отриманого аналізу щодо використаних коштів фінансові органи приймають рішення щодо виконання планових показників, економічності використання коштів та досягнення мети фінансування видатків. На основі отриманих результатів розробляється план заходів щодо корегування видатків (збільшення, зменшення або припинення) за конкретними розпорядниками коштів, вносяться корективи до програм соціально-економічного розвитку регіону.

Важливою складовою запропонованої моделі є оцінка додатково залучених ресурсів, що дозволяє визначити усі можливі позабюджетні джерела фінансування видатків. Важливість залучення коштів домогосподарств, суб'єктів господарювання та потенційних інвесторів полягає у можливості їх спрямування на розвиток інфраструктури регіону, що, в свою чергу, сприятиме стимулюванню економічного розвитку.

Таким чином, запропонована модель результативного використання бюджетних коштів дозволить сприяти прозорості бюджетного фінансування, побудувати залежність суспільного добробуту населення від якості бюджетних послуг та результуючих показників профінансованих видатків, стимулювати одержувачів (розпорядників) бюджетних коштів до підвищення якості управління бюджетом на місцевому рівні.

Висновки. Отже, економічні та політичні перетворення, що відбуваються в Україні та світі, вимагають від органів влади побудови надійного й дієвого механізму забезпечення соціальних гарантій населення, реалізації ефективної бюджетної політики на місцевому рівні. Основним інструментарієм місцевої бюджетної політики має стати раціональне використання бюджетних ресурсів. Результативність видатків має відображати не лише досягнення кінцевого результату фінансування, а й ступінь вирішення регіональних проблем.

Запропонована модель оцінки результативності видатків місцевого бюджету ґрунтується на сучасних принципах побудови бюджетного процесу та дозволяє здійснювати оцінку доцільності та правомірності витрачання коштів на кожному етапі фінансування видатків.

Отже, питання оцінки результативності видатків бюджету та ефективності витрачання коштів залишається актуальним для подальшого дослідження.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабич Т.С. Бюджетування в Україні: становлення та перспективи розвитку : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.08 «Гроші, фінанси і кредит» / Т.С. Бабич. – К., 2008. – 22 с.
2. Ведунг Е. Оцінювання державної політики й програм / Е. Ведунг ; пер. з англ. В. Шульги. – К., 2003. – 350 с.
3. Зоді Р. Бюджетування результативності / Р. Зоді, Х.М. Лоуренс, Д.П. Лейсі [та ін.]. – К. : Інститут державного управління, Політехнічний інститут і Університет штату Вірджинія Блексбер, 1987. – 147 с.
4. Концепція застосування програмно-цільового методу в

бюджетному процесі : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 14 вересня 2002 р. № 538-р Електронний ресурс. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/538-2002-%D1%80.
5. Практичні аспекти програмно-цільового методу бюджетування. Зарубіжний досвід : навчальні матеріали для тренінгу у рамках проекту USAID «Реформа місцевих бюджетів в Україні» (18–19 квітня 2006 р.). – К. : НДІ, 2006.
6. Огонь Ц.Г. Програмно-цільовий метод та ефективність бюджетних програм / Ц.Г. Вогонь // Фінанси України. – 2009. – № 7. – С. 20–29.
7. Планування місцевих бюджетів на основі програмно-цільового методу : [навч. посіб.] / Під заг. ред. І.Ф. Щербини ; ІБСЕД, Проект «Зміцнення місцевої фінансової ініціативи», USAID ; 2-ге вид., випр. та доп. – К., 2011. – 104 с.
8. Мірошник С.І. Складання, розгляд та затвердження місцевих бюджетів на основі положень Бюджетного кодексу України : [навч. посіб.] / С.І. Мірошник [та ін.]. – К. : Міленіум, 2002. – 276 с.
9. Сукач О.М. Оцінка результативності реалізації бюджетних програм місцевого рівня / О.М. Сукач // Інноваційна економіка : зб. наук. праць. – 2012. – № 7(33). – С. 154–157.
10. Хакет Р. Програмно-цільовий метод / Р. Хакет // Proqram Budgeting Manual. – Barents Group, 1999. – P. 111–112.

УДК 330.142.222

Кузніченко Я.М.
аспірант,
Українська академія банківської справи
Національного банку України

ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СПІВВІДНЕСЕННЯ АГРЕГОВАНИХ ІСТОРИЧНИХ ДАНИХ ЩОДО РІВНЯ ДЕФОЛТІВ БОРЖНИКІВ ІЗ РІВНЕМ ДЕФОЛТІВ БОРЖНИКІВ БАНКУ

THE INTRODUCTION PROCESS CORRELATE AGGREGATED HISTORICAL DATA ON DEFAULTS OF DEBTORS OF THE BANK DEBTORS DEFAULT LEVEL

АНОТАЦІЯ

У статті з метою забезпечення відповідності вимогам наглядових органів для отримання банком дозволу на застосування IRB-підходу запропоновано систему систематизації інформації щодо рівнів дефолтів боржників банків; обчислення оціночних рівнів дефолтів боржників; визначення рівня нагляду за рівнем дефолтів боржників банків, виходячи з результатів співвіднесення оціночних агрегованих історичних даних щодо рівня дефолтів боржників по банківській системі з оціночними рівнями дефолтів боржників банків.

Ключові слова: кредитний ризик, дефолт, IRB-підхід, матриця міграцій кредитів, історичні дані, співвіднесення, рівень нагляду.

АННОТАЦИЯ

В статье с целью обеспечения соответствия требованиям надзорных органов для получения разрешения надзорных органов на применение IRB-подхода предложена система систематизации информации об уровнях дефолтов заемщиков банков; расчета оценочных уровней дефолтов заемщиков; определения уровня надзора за уровнем дефолтов заемщиков банков, исходя из результатов соотнесения оценочных агрегированных исторических данных об уровне дефолтов заемщиков по банковской системе с оценочными уровнями дефолтов заемщиков банков.

Ключевые слова: кредитный риск, дефолт, IRB-подход, матрица миграций кредитов, исторические данные, соотнесение, уровень надзора.

ANNOTATION

The article, in order to ensure the compliance with the requirements of supervisory authorities regarding obtaining of regulatory approval for the use of IRB-approach in this article is proposed a system for: systematization of information on the banks' borrowers defaults levels; calculation estimated default levels; determination of level of supervision for borrowers default levels, based on the results of comparison of estimated aggregated historical data on default levels in the banking system and estimated banks' borrowers default levels .

Keywords: credit risk, defaulted, IRB-approach, migration matrices loans, historical data, correlation, level of supervision.

Постановка проблеми. Інтеграція банківської системи України до ЄС обумовлює потребу в подальшому наближенні методичних підходів оцінки достатності капіталу в частині врахування кредитного ризику положенням Базельського комітету. Положення «Міжнародної конвергенції виміру капіталу і стандартів капіталу: нові підходи» (Базель II) [1, с. 20] є мінімальними міжнародними стандартами пруденційного регулювання та нагляду за банками.

Не обмежуючись потребою в запровадженні до вітчизняної банківської практики пруденційних вимог до розрахунку капіталу з метою покриття кредитного ризику за спрощеними підходами, на наш погляд, потребує започаткування в банках підготовчої роботи щодо переходу банків на здійснення оцінки кредитного ризику з застосуванням внутрішніх рейтингових моделей.

Згідно з положеннями Базеля II, для отримання дозволу наглядового органу на використання IRB-підходу банк має порівнювати реалізовані рівні дефолтів[1] з оціночними для кожної категорії рейтингів, щоб підтвердити їх знаходження в межах очікуваного діапазону для відповідної категорії [1, с. 100, 107].

Запровадження пруденційного нагляду за процесом співвіднесення агрегованих історичних даних щодо рівня дефолтів із рівнем дефолтів боржників банків може розглядатись у контексті розвитку вітчизняної банківської практики щодо розширення варіантності підходів оцінки кредитного ризику, в тому числі шляхом використання IRB-підходу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми розуміння сутності кредитного ризику, його виявлення, оцінки, управління та контролю досліджувались у працях багатьох вітчизняних науковців, серед яких, зокрема, А.О. Єпіфанов, Т.А. Васильєва, С.М. Козьменко, І.О. Школьник, П. Райхлінг, О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Українськими вченими більшою мірою висвітлено теоретичні підходи щодо розуміння сутності кредитного ризику та особливостей його ідентифікації в процесі управління ризиками банку. Водночас недостатньо вивченим залишається питання адаптації вітчизняних підходів оцінки кредитного ризику з прогресивною міжнародною практикою, зо-

[1] Дефолтом боржника вважається ситуація, коли: банк вважає, що боржник не може виконати свої зобов'язання за кредитом перед банком-кредитором без застосування такого заходу, як реалізація забезпечення (за наявності) та/або боржником більш ніж на 90 днів простроченого погашення будь-яких суттєвих зобов'язань за кредитом перед банком-кредитором [1].

крема, щодо створення передумов для розвитку в банках України власних внутрішніх рейтингових систем щодо оцінки кредитного ризику.

Мета статті полягає у розробленні порядків: 1) систематизації інформації щодо реалізованих рівнів дефолтів боржників банків; 2) обчислення оціночних рівнів дефолтів боржників; 3) визначення рівня нагляду за рівнем дефолтів боржників банків на підставі співвіднесення оціночних агрегованих даних по банківській системі з відповідними даними банків.

Виклад основного матеріалу дослідження. Кредитний ризик є одним із головних ризиків, на які наражаються банки в процесі своєї діяльності. Згідно з Базелем II [1, с. 20], банкам надається можливість вибору найбільш оптимального для них підходу до розрахунку вимог до капіталу для покриття кредитного ризику (стандартизований і IRB-підхід, який поділяється на фундаментальний та вдосконалений) [2, с. 523].

IRB-підхід є більш чутливим до кредитного ризику, оскільки ґрунтується на накопиченому досвіді щодо отриманих у минулому збитків.

Згідно з Базелем II, банки, розраховуючи середній рівень імовірності дефолтів боржників (PD), можуть використовувати: власний досвід дефолтів боржників, співвіднесення з зовнішніми даними або статистичні моделі дефолту.

Керуючись прогресивною світовою практикою застосування банками досвіду збитків [3, с. 19], з метою наближення оцінки банками кредитних ризиків до міжнародної практики, з метою стимулювання банків до застосування власних рейтингових систем є доцільним запровадження функцій контролю з боку регулятора за фактичними рівнями дефолтів боржників банків (з метою підтвердження їх адекватності, обґрунтованості відхилень від оціночних значень регулятора).

Ймовірність дефолту (PD) є одним із компонентів оцінки кредитного ризику банку на основі IRB-підходу. В рамках фундаментального підходу банки здійснюють власні оцінки PD.

З метою диференціації відносних ступенів ризику активів банку, виражених у показнику PD, необхідно:

- здійснювати наглядовому органу збір та аналіз інформації від банків щодо фактичних значень PD;
- обчислювати на її основі оціночні агреговані PD по банківській системі (щонайменше за три роки, виходячи з річної періодичності);
- започаткувати здійснення процесу співвіднесення PD банків із оціночними агрегованими PD по банківській системі з метою контролю розрахункових значень PD банків, виходячи з визначеного регулятором рівня нагляду.

На нашу думку, найбільш оптимально ця задача вирішується шляхом побудови банками матриці міграцій кредитів у межах визначених категорій якості кредитів згідно з Положенням НБУ № 23 [4, с. 5].

Матриця міграцій відображатиме зміну якості активу впродовж періоду аналізу та, відповідно, питому вагу PD боржників банків за кредитами.

Виходячи з вимог Положення НБУ № 23, кредити поділяються на п'ять категорій якості, яким відповідають такі терміни прострочення погашення боргу (табл. 1).

Таким чином, ознаки дефолту (прострочення боргу більше 90 днів) міситимуть дві категорії якості – IV та V.

Побудова матриці міграцій кредитів дозволить банку зібрати фактичні дані щодо переходу їх боржників у категорії дефолту та спрогнозувати імовірність переходу кредитів до дефолтних груп у майбутньому.

Схематично методика аналізу міграції кредитів представлена на рис. 1.

Рис. 1. Схема аналізу міграції кредитів

Застосування матриці міграцій дозволяє проаналізувати історичні дані банків щодо міграції кредитів у нижчі категорії якості та здійснювати моніторинг питомої ваги кредитів у дефолтних категоріях (IV та V).

Цьому процесу відповідатимуть нижчезазначені етапи.

Таблиця 1

Терміни прострочення погашення боргу, що відповідають визначеним категоріям якості кредитів

Терміни прострочення погашення боргу				
до 7 днів	до 30 днів	до 90 днів	до 180 днів	> 180 днів
високий	добрий	задовільний	слабкий	незадовільний
Категорія якості				
I-II	II-III	III-IV	IV-V	V

Згідно з вимогами Положення № 23

Крок 1. Побудувавши матрицю міграцій кредитів за кожен із трьох років на основі історичних даних банку, знаходимо середні значення частки кредитів банку в межах кожної з категорій якості, які не піддаються ризику дефолту:

банк «А»:

$$A(\text{сер})_{ij} = \left(A1_{ij} + A2_{ij} + A3_{ij} + \cdots + An_{ij}\right) x\ 1/n;$$

банк «В»:

$$B(\text{сер})_{ij} = \left(B1_{ij} + B2_{ij} + B3_{ij} + \cdots + Bn_{ij}\right) x\ 1/n; \quad (1)$$

...

банк «m»:

$$m(\text{сер})_{ij} = \left(m1_{ij} + m2_{ij} + m3_{ij} + \cdots + mn_{ij}\right) x\ 1/n$$

$A(\text{сер})_{ij} \ldots m(\text{сер})_{ij}$ – матриця з середніми значеннями частки кредитів банку в межах кожної з категорій якості, які не піддаються ризику дефолту (перший стовпець);

i – номер строки матриці, відображає стан міграції кредитів;

j – номер стовпця матриці, відображає категорію якості кредитів.

Крок 2. Знаходимо кумулятивне значення частки кредитів, які не піддаються ризику дефолту, агреговане по банківській системі в межах кожної з категорій якості:

$$M(\text{кум})_{ij} = \sum_{\substack{i=1\\j=1}}^{n} A(\text{сер})_{ij} \ldots m(\text{сер})_{ij}\ x\ 1/n, \quad (2)$$

$M(\text{кум})_{ij}$ – матриця з кумулятивними значеннями частки кредитів, які не піддаються ризику дефолту, агреговане по банківській системі в межах кожної з категорій якості.

Крок 3. Щоб визначити ймовірність переходу кредитів із однієї категорії якості в іншу в наступному періоді (періоді моніторингу), складаємо транспоновану матрицю переходів:

$$M^{\text{T}}(\text{кум})_{ji} = \sum_{\substack{j=1\\i=1}}^{n} m(\text{кум})_{ji} \ldots A(\text{кум})_{ji}. \quad (3)$$

Отримані показники двох матриць перемножуємо:

$$P(M(\text{кум})_{ij}) = M(\text{кум})_{ij}\ x\ M^{\text{T}}(\text{кум})_{ji}. \quad (4)$$

У результаті отримуємо матрицю $P(M(\text{кум})_{ij})$, агреговану по банківській системі, за якою можемо визначити ймовірність переходу кредитів із однієї категорії якості в іншу в наступному періоді та здійснювати моніторинг ретроспективних даних банків щодо PD.

Показники матриць банків та кумулятивної матриці, агрегованої по банківській системі, дозволяють визначити розрахункову величину PD у кожній із категорій якості. Для цього використовуються показники діагоналі матриць, переведені в частки, які віднімаються від 1.

Тобто частка кредитів банку «А», що перебувають під ризиком дефолту, становитиме:

для I категорії якості:

$$A(PD)I = \left(A(\text{сер})_{11} + A(\text{сер})_{22} + A(\text{сер})_{33} + \cdots + A(\text{сер})_{(i-1)j}\right) x\ 100, \quad (5)$$

для II категорії якості:

$$A(PD)II = \left(A(\text{сер})_{22} + A(\text{сер})_{33} + \cdots + A(\text{сер})_{(i-1)j}\right) x\ 100.$$

для III категорії якості:

$$A(PD)III = \left(A(\text{сер})_{33} + \cdots + A(\text{сер})_{(i-1)j}\right) x\ 100 \text{ і т. д.}$$

Їх зіставлення з відповідними даними (PDкум), розрахованими на підставі даних матриці $P(M(\text{кум})_{ij})$, дозволить визначити, наскільки достовірно/близько до середніх значень, що відповідають поточним економічним умовам, застосований банком розрахунок PD відповідає розрахованим відповідним даним, агрегованим по банківській системі (дельту відхилення рівнів дефолтів (PD)).

Застосування співвіднесення рівнів дефолтів (PD) банків із агрегованими даними (PDкум) по банківській системі відповідає мінімальним вимогам щодо застосування IRB-підходу за Базелем II (§ 462) [1, с. 107].

Запропоновану методику доцільно використовувати з метою співвіднесення фактичних даних банку щодо міграції кредитів, у тому числі в дефолтні категорії, з розрахованими аналогічними прогнозними даними по банківській системі агреговано та визначення рівня нагляду за PD кожного з банків: загальний рівень нагляду, рівень моніторингу та рівень вжиття заходів (табл. 2).

Таблиця 2

Визначення рівня нагляду за PD банків залежно від стану міграції кредитів

	Значення m(PD) за категоріями якості / **Значення m(PD), що відповідають:**	**I**	**II**	**III**	**IV**	**V**
1	загальному рівню нагляду	*m(PD) Iϵ[(PDкум)I± 0,10]*	*m(PD)II ϵ [(PDкум) II± 1,0]*	*m(PD)III ϵ [(PDкум) III± 2,5]*	*m(PD) IVϵ [(PDкум) IV± 5,0]*	*m(PD) Vϵ [(PDкум) V± 7,0]*
2	рівню моніторингу	*m(PD)I ϵ [(PDкум)I ± 0,25]*	*m(PD)II ϵ [(PDкум) II± 2,5]*	*m(PD)III ϵ [(PDкум) III± 5,0]*	*m(PD) IVϵ [(PDкум) IV± 7,0]*	*m(PD) Vϵ [(PDкум) V± 10,0]*
3	рівню вжиття заходів	*m(PD)I >або < [(PDкум) I± 0,25 або більше]*	*m(PD)II >або<[(PDкум) II± 2,5 або більше]*	*m(PD)III > або<[(PDкум) III± 5,0 та більше]*	*m(PD)IV> або<[(PDкум) IV± 7,0 та більше]*	*m(PD)V>або <[(PDкум) V± 10,0 та більше]*

Значення відхилень питомої ваги фактичних PD банку від кумулятивних PD[2] є підставою для ступеню уваги (загального, підвищеного, посиленого) регулятора до внутрішніх критеріїв банку щодо визначення PD в частині достовірності, адекватності та, за необхідності, перегляду.

Визначення належності банку до одного з наведених рівнів нагляду за PD здійснюється з дотриманням таких принципів:

- *для рівня загального нагляду:* три або більше з п'яти фактичних значень *m(PD)* розташовуються в межах граничних відхилень, передбачених таблицею 2 для цього рівня, і решта з них не потрапляє до рівня вжиття заходів;
- *для рівня вжиття заходів:* два або більше з п'яти фактичних значень *m(PD)* перевищують граничні відхилення, передбачені таблицею 2 для цього рівня, та одне або більше фактичних значень *m(PD)* розташовуються в межах граничних відхилень, передбачених таблицею 1 для рівня моніторингу;
- *для рівня моніторингу:* решта комбінацій фактичних значень *m(PD)*.

Ефективність використання запропонованої методики обчислення прогнозних рівнів PD банків, їх співвіднесення з відповідними агрегованими даними по банківській системі доцільно розглянути на прикладі.

Приміром, на звітну дату в банку «А» внаслідок міграції кредитів відбулись такі зміни їх питомої ваги в межах категорій якості (табл. 3).

Таблиця 3

Матриця міграції кредитів банку «А»

Період	Відсоток кредитів, що не піддається ризику дефолту, за категорією якості:				
	I	II	III	IV	V
1	94	85	75	38	12
2	97	82	69	32	10
3	94	81	63	29	7

На підставі зазначених історичних даних банку за трьома періодами складаємо вихідні матриці міграцій кредитів ($A_{1п}$; $A_{2п}$; $A_{3п}$):

$$A_{1п} = \begin{pmatrix} 94 & 6 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 85 & 0 & 15 & 0 & 0 & 0 \\ 75 & 0 & 0 & 25 & 0 & 0 \\ 38 & 0 & 0 & 0 & 62 & 0 \\ 12 & 0 & 0 & 0 & 0 & 88 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix}; \quad (1)$$

$$A_{2п} = \begin{pmatrix} 97 & 3 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 82 & 0 & 18 & 0 & 0 & 0 \\ 69 & 0 & 0 & 31 & 0 & 0 \\ 32 & 0 & 0 & 0 & 68 & 0 \\ 10 & 0 & 0 & 0 & 0 & 90 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix}; \quad (2)$$

$$A_{3п} = \begin{pmatrix} 94 & 6 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 81 & 0 & 19 & 0 & 0 & 0 \\ 63 & 0 & 0 & 37 & 0 & 0 \\ 29 & 0 & 0 & 0 & 71 & 0 \\ 7 & 0 & 0 & 0 & 0 & 93 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix}; \quad (3)$$

За даними вихідних матриць міграції кредитів по банку «А» у кожному з періодів визначаємо середні значення питомої ваги кредитів, які не піддаються ризику дефолту (A^3), у кожній з категорій якості:

$$Aз = \left(\begin{pmatrix} 94 & 6 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 85 & 0 & 15 & 0 & 0 & 0 \\ 75 & 0 & 0 & 25 & 0 & 0 \\ 38 & 0 & 0 & 0 & 62 & 0 \\ 12 & 0 & 0 & 0 & 0 & 88 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 97 & 3 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 82 & 0 & 18 & 0 & 0 & 0 \\ 69 & 0 & 0 & 31 & 0 & 0 \\ 32 & 0 & 0 & 0 & 68 & 0 \\ 10 & 0 & 0 & 0 & 0 & 90 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix} + \begin{pmatrix} 94 & 6 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 81 & 0 & 19 & 0 & 0 & 0 \\ 63 & 0 & 0 & 37 & 0 & 0 \\ 29 & 0 & 0 & 0 & 71 & 0 \\ 7 & 0 & 0 & 0 & 0 & 93 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix} \right) x \, {}^1/_3$$

$$Aз = \begin{pmatrix} 95 & 5 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 82{,}7 & 0 & 17{,}3 & 0 & 0 & 0 \\ 69 & 0 & 0 & 31 & 0 & 0 \\ 33 & 0 & 0 & 0 & 67 & 0 \\ 9{,}7 & 0 & 0 & 0 & 0 & 90{,}3 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix}$$

Ґрунтуючись на даних матриці (A^3), визначимо ймовірність переходу кредитів банку з категорії в категорію в наступному періоді, склавши транспоновану матрицю, перемноживши їх показники та отримавши матрицю (A^3):

$$Aз^T = \begin{pmatrix} 95 & 82{,}7 & 69 & 33 & 9{,}7 & 0 \\ 5 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 17{,}3 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 31 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 67 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 90{,}3 & 100 \end{pmatrix}$$

$$A^3 = \begin{pmatrix} 90{,}5 & 78{,}57 & 65{,}55 & 31{,}35 & 9{,}22 & 0 \\ 78{,}57 & 71{,}39 & 57{,}06 & 27{,}29 & 8{,}02 & 0 \\ 65{,}55 & 57{,}06 & 57{,}22 & 22{,}77 & 6{,}69 & 0 \\ 31{,}35 & 27{,}29 & 22{,}77 & 55{,}78 & 3{,}2 & 0 \\ 9{,}21 & 8{,}02 & 6{,}69 & 3{,}2 & 82{,}48 & 90{,}3 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 90{,}3 & 100 \end{pmatrix}$$

На підставі отриманих значень матриці (A^3) визначаємо розрахункову величину ймовірності дефолту A(PD) для кожної з категорій якості. Для I категорії якості оцінка ймовірності втрат складатиме:

A(PD) I = ((1–0,905) x (1–0,7139) x (1–0,5722) x (1–0,5578) x (1–0,8248)) x 100 = (0,095 x 0,286 x 0,428 x 0,442 x 0,175) x 100 = 0,09;

для II категорії якості:

A(PD) II = ((1–0,7139) x (1–0,5722) x (1–0,5578) x (1–0,8248)) x 100 = (0,286 x 0,428 x 0,442 x 0,175) x 100 = 0,95;

для III категорії якості:

A(PD) III = ((1–0,5722) x (1–0,5578) x (1–0,8248)) x 100 = (0,428 x 0,442 x 0,175) x 100 = 3,31;

для IV категорії якості:

A(PD) IV = ((1–0,5578) x (1–0,8248)) x 100 = (0,442 x 0,175) x 100 = 7,74;

для V категорії якості:

A(PD) V = (1–0,8248) x 100 = 0,175 x 100 = 17,5.

[2] Граничні значення прийнятного діапазону коливань для відповідної категорії якості (Δm(PD) мають визначатись регулятором шляхом аналізу даних за минулі періоди, скоригованих на основі експертного судження, з урахуванням відмінностей історичних та поточних даних, прогнозної інформації та макроекономічних чинників.

За даними фінансової звітності по банківській системі України визначаємо питому вагу кредитів по банківській системі в розрізі категорій якості, які не піддаються ризику дефолту (для розрахунку прикладу використані дані, розраховані на основі відповідних обсягів заборгованості [7] (а не кількості договорів), з застосуванням експертного судження. Очікується, що дані, засновані на кількості договорів, регулятор буде запитувати в банків).

На підставі інформації про міграції кредитів за категоріями якості по банківській системі агреговано (Таблиця 4) будуємо матрицю, що відповідатиме кумулятивним значенням питомої ваги кредитів, що не піддаються ризику дефолту, в межах кожної з категорій якості:

$$M(\text{кум}) = \begin{pmatrix} 98{,}1 & 1{,}9 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 75{,}7 & 0 & 24{,}3 & 0 & 0 & 0 \\ 67{,}8 & 0 & 0 & 32{,}2 & 0 & 0 \\ 52{,}2 & 0 & 0 & 0 & 47{,}8 & 0 \\ 5{,}2 & 0 & 0 & 0 & 0 & 94{,}8 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 0 & 100 \end{pmatrix}$$

За даними матриці (М(кум)) визначаємо ймовірність переходу кредитів із категорії в категорію в наступному періоді, склавши транспоновану матрицю, перемноживши їх показники та отримавши матрицю $(M(\text{кум})^3)$:

$$M(\text{кум})^T = \begin{pmatrix} 98{,}1 & 75{,}7 & 67{,}8 & 52{,}2 & 5{,}2 & 0 \\ 1{,}9 & 0 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 24{,}3 & 0 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 32{,}2 & 0 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 47{,}8 & 0 & 0 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 94{,}8 & 100 \end{pmatrix}$$

$$M(\text{кум})^3 = \begin{pmatrix} 96{,}27 & 74{,}26 & 66{,}51 & 51{,}21 & 5{,}1 & 0 \\ 74{,}26 & 63{,}21 & 51{,}32 & 39{,}52 & 3{,}94 & 0 \\ 66{,}51 & 51{,}32 & 56{,}34 & 35{,}39 & 3{,}53 & 0 \\ 51{,}21 & 39{,}52 & 35{,}39 & 50{,}1 & 2{,}71 & 0 \\ 5{,}1 & 3{,}94 & 3{,}53 & 2{,}71 & 90{,}14 & 94{,}8 \\ 0 & 0 & 0 & 0 & 94{,}8 & 100 \end{pmatrix}$$

На підставі отриманих значень матриці $(M(\text{кум})^3)$ визначаємо розрахункову величину ймовірності дефолту (PDкум) для кожної з категорій якості. Тоді:

для I категорії якості оцінка ймовірності втрат складатиме:

(PDкум) I = ((1–0,9627) x (1–0,6321) x (1–0,5634) x (1–0,501) x (1–0,9014)) x 100 = (0,037 x 0,368 x 0,437 x 0,499 x 0,099) x 100 = 0,03;

для II категорії якості:

(PDкум) II = ((1–0,6321) x (1–0,5634) x (1–0,501) x (1–0,9014)) x 100 = (0,368 x 0,437 x 0,499 x 0,099) x 100 = 0,8;

для III категорії якості:

(PDкум) III = ((1–0,5634) x (1–0,501) x (1–0,9014)) x 100 = (0,437 x 0,499 x 0,099) x 100 = 2,16;

Таблиця 4

Інформація про міграції кредитів за категоріями якості по банківській системі агреговано

№ з/п	Обсяг заборгованості в розрізі категорій якості кредиту за станом на 01.01.2013			Обсяг заборгованості в розрізі категорій якості кредиту станом на 01.01.2014 р. з урахуванням фактору міграції (%)									
				I		II		III		IV		V	
	кат. якості	(тис. грн.)	(%)	(тис. грн.)	(%)	(тис. грн.)	(%)	(тис. грн.)	(%)	(тис. грн.)	(%)	(тис. грн.)	(%)
1	2	3	4	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16
1	I	696 167,2	100	683 012,7	98,1	6 647,7	1,0	6 506,8	0,9	0,0	0,0	0,0	0,0
2	II	17 241,1	100	1 148,4	6,7	13054,8	75,7	2 907,7	16,9	130,2	0,8	0,0	0,0
3	III	14 294,8	100	97,6	0,7	2 107,4	14,7	9685,4	67,8	2 400,8	16,8	3,6	0,0
4	IV	23 869,3	100	0,0	0,0	245,1	1,0	3702,8	15,5	11411,7	52,2	8 509,7	35,7
5	V	122 945,9	100	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	6 369,3	5,2	116 576,6	5,2
6	Усього (I-V):	874 518,3	X	684 258,7	X	22 055,0	X	22 802,7	X	20 312,0	X	125 089,9	X

Таблиця 5

Значення, що відповідають визначеним рівням нагляду за PD банків залежно від стану міграції кредитів

	Значення m(PD) за категоріями якості / Значення m(PD), що відповідають:	I	II	III	IV	V
1	загальному рівню нагляду	*m(PD)I є [0,03 ± 0,10]*	*m(PD)II є [0,80 ± 1,0]*	*m(PD)III є [2,16 ± 2,5]*	*m(PD)IV є [4,94 ± 5,0]*	*m(PD)V є [9,9± 7,0]*
2	рівню моніторингу	*m(PD)I є [0,03 ± 0,25]*	*Δm(PD)II є [0,80 ± 2,5]*	*Δm(PD)III є [2,16 ±5,0]*	*Δm(PD)IV є [4,94 ± 7,0]*	*m(PD)V є [9,9 ± 10,0]*
3	рівню вжиття заходів	*m(PD)I > або < [0,03 ± 0,26 та більше]*	*m(PD)II > або < [0,80 ± 2,6 та більше]*	*m(PD)III > або <[2,16 ± 4,1 та більше]*	*m(PD)IV> або <[4,94 ± 7,1 та більше]*	*m(PD)V > або < [9,9± 10,1 та більше]*

для IV категорії якості:

(PDкум) IV = ((1–0,501) x (1–0,9014)) x 100 = (0,499 x 0,099) x 100 = 4,94;

для V категорії якості:

(PDкум) V = (1–0,9014) x 100 = 0,099 x 100 = 9,9.

Виходячи з проведених розрахунків, визначеним в Таблиці 2 рівням нагляду за PD банків залежно від стану міграції кредитів відповідатимуть такі значення PD (табл. 5).

Визначимо за даними таблиці 4, в межах граничних відхилень якого рівню нагляду перебувають значення PD для банку «А»:

A(PD) I = 0,9 – рівень загального нагляду;

A(PD) II = 0,95 – рівень загального нагляду;

A(PD) III = 3,31 – рівень загального нагляду;

A(PD) IV = 0,9 – рівень загального нагляду;

A(PD) V = 0,9 – рівень моніторингу.

Таким чином, віднесення банку до певного рівня нагляду (три або більше з п'яти фактичних значень банку *m(PD)* розташовуються в межах граничних відхилень, передбачених таблицею 2 для цього рівня, і решта з них не потрапляє до рівня вжиття заходів), нагляд за банком «А» здійснюється на загальному рівні.

Висновки. З урахуванням результатів проведеного дослідження запропоновано методику щодо систематизації банками і наглядовим органом інформації щодо реалізованих рівнів дефолтів боржників (PD) та обчислення оціночних рівнів дефолтів боржників.

Запропоновану методику доцільно використовувати з метою співвіднесення PD банків із агрегованими даними PD по банківській системі в цілому та визначення на підставі такого співвіднесення рівня нагляду за PD банків.

Застосування зазначеної методики є однією з передумов для переходу банків на застосування IRB-підходу під час оцінки кредитного ризику з метою врахування при розрахунку достатності (адекватності) капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Basel II: International Convergence of Capital Measurement and Capital Standards: A Revised Framework. November 2005 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bis.org.
2. Банківське регулювання та нагляд: методологія і практика: Аналіз підходів до розрахунку кредитного ризику як складової оцінки достатності капіталу : [монографія] / Ред. проф. В.В. Коваленко. – Одеса : Атлант, 2013. – 386 с.
3. Керівні вказівки щодо обліку очікуваних збитків за кредитами. Настанови / Консультативний документ Базельського Комітету з банківського нагляду. Лютий 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bis.org.
4. Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями : Постанова Національного банку України від 25.01.2012 р. № 23 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : «Ліга Закон».
5. Берегова Г.І., Сидоренко А.Ю. Економіко-математичне моделювання : [навч. посіб.] / Г.І. Берегова, А.Ю. Сидоренко ; за заг. ред. Т.С. Смовженко. – Київ, УБС НБУ, 2007.
6. Коляда Ю.В. Адаптивна парадигма моделювання економічної динаміки : [монографія] / Ю.В. Коляда. – К. : КНЕУ, 2011. – 297 с.
7. Основні показники діяльності банків України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/control/uk/publish/article?art_id=36807 &cat_id=36798.
8. Мажукін В.І., Корольова О.М. Математичне моделювання в економіці : [навч. посіб.] / В.І. Мажукін, О.М. Корольова. – М. : Флінта, 2004. – 232 с.

УДК 336.71.001.37(477)

Кушнір С.О.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Запорізького національного університету

Топчанюк О.В.
студент
Запорізького національного університету

АНАЛІЗ ІНОЗЕМНИХ РЕЙТИНГОВИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ З МЕТОЮ СТВОРЕННЯ УНІФІКОВАНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ

ANALYSIS OF FOREIGN RATING METHODS OF EVALUATION OF FINANCIAL STABILITY OF BANKS WITH THE AIM OF CREATING AN UNIFIED MODEL FOR BANKS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Зважаючи на сьогоднішні умови функціонування банківської системи в Україні, включаючи серйозні виклики у всіх економіко-фінансових сферах – готівкового обігу та фінансової інфраструктури в цілому, забезпеченні стабільного функціонування банківських установ, банківському регулюванні та нагляді, важливим чинником удосконалення методів виходу з кризи є досвід використання перевірених зарубіжних й вітчизняних рейтингових моделей оцінки фінансової стійкості банків. В статті досліджено основні переваги та недоліки існуючих рейтингових методик, що дає підставу говорити про необхідність і можливість створення уніфікованої моделі рейтингової оцінки банків для ефективного функціонування банківської системи України.

Ключові слова: банківська система, комерційні банки, рейтингова оцінка, методики оцінювання стійкості банківської системи, групування банків за активами, рейтинг банків.

АННОТАЦИЯ

Учитывая сегодняшние условия функционирования банковской системы в Украине, включая серьезные вызовы во всех экономико-финансовых сферах – наличном обращении и финансовой инфраструктуре в целом, обеспечении стабильного функционирования банковских учреждений, банковском регулировании и надзоре, важным фактором совершенствования методов выхода из кризиса является опыт использования проверенных зарубежных и отечественных рейтинговых моделей оценки финансовой устойчивости банков. В статье исследованы основные преимущества и недостатки существующих рейтинговых методик, что дает основание говорить о необходимости и возможности создания унифицированной модели рейтинговой оценки банков для эффективного функционирования банковской системы Украины.

Ключевые слова: банковская система, коммерческие банки, рейтинговая оценка, методики оценки устойчивости банковской системы, группирование банков по активам, рейтинг банков.

ANNOTATION

Given the current conditions of functioning of banking system in Ukraine, including serious challenges in the economic-Finance – cash circulation and financial infrastructure, ensuring a stable functioning of banking institutions, banking regulation and supervision, an important factor in the improvement of methods of exit from the crisis experience in the use of audited foreign and domestic rating models assessment of financial stability of banks. The article studied the main advantages and drawbacks of existing rating methods, which gives grounds to speak about the necessity and possibility of creating a unified model of rating assessment of banks for effective functioning of the banking system of Ukraine.

Keywords: banking system, commercial banks, rating, methods of assessing the stability of the banking sector, grouping banks by assets, Bank rating.

Постановка проблеми. В умовах економічної глобалізації, коли валютні, банківські та фінансові кризи йдуть в ногу з економічним розвитком, стабільність економіки в значній мірі залежить від стійкості банківської системи. Сьогодні в Україні широко не використовуються системи оцінки діяльності банківських установ, оскільки серед фахівців банківської справи нема єдиної думки щодо параметрів рейтингової системи, яка б відповідала поточним потребам.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Розробці загальних і спеціальних підходів до оцінки банків та їх фінансової стійкості присвячено роботи вітчизняних та закордонних авторів, зокрема, І.В. Волошина [2], І.М. Парасія-Вергуненка [10], К.Є. Раєвського [6], Я.А. Клааса [4], Л.О. Примостки [11], Р. Хейнсворта [13].

Мета статті полягає у дослідженні методичних підходів до оцінки фінансової стійкості комерційних банків в Україні, визначенні їх певного рівня та характеристики для визначення можливості використання рейтингового оцінювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасну банківську систему необхідно розглядати як велику динамічну, цілеспрямовану, відкриту систему, яка характеризується наявністю значної кількості елементів. І не останню роль в цій системі відіграє дослідження різних видів комерційних банків, що передбачає забезпечення їх цілісності та здатності виконувати свої функції у процесі адаптації до зовнішнього середовища при стабільному зростанні фінансових показників.

На даний момент існує велика кількість методик оцінки фінансового стану банків, які використовуються банківськими аналітиками, Національним банком України, а також іншими центральними банками розвинутих країн світу. Зарубіжні банки використовують рейтинги у своїй діяльності протягом багатьох десятиліть та для українських банківських установ рейтинги є відносно новим інструментом [1].

Такі методи поділяються на кілька категорій (табл. 1) [3]. Однією з найвідоміших наглядових рейтингових систем є американська система CAMELS, яка дає змогу комплексно оцінювати фінансову стійкість банку, що визначається на основі даних, які надходять у контролюючий інститут – Федеральну резервну систему США [12].

Таблиця 1

Методики оцінювання стійкості банківської системи

Тип системи	Назва системи	Країна
Наглядові банківські рейтингові системи	CAMELS	США
	PATROL	Італія
	O.R.A.P.	Франція
	CAMELS	Україна
Системи фінансових коефіцієнтів та групової однорідності	Individual Bank Monitoring Screens	США
	BAKIS	Німеччина
Системи комплексної оцінки банківського ризику	RATE	Великобританія
	RAST	Нідерланди
Статистичні моделі	GMS	США
	SAABA	Франція

Національний банк України оцінює фінансовий стан і стабільність банківської установи також за рейтинговою системою CAMELS [1]. Головна перевага системи CAMELS у тому, що вона є стандартизованим методом оцінки банків, у якій рейтинги з кожного показника вказують керівництву банку напрямок необхідних дій щодо їх поліпшення.

Банк Італії використовує рейтингову систему PATROL, сутність якої полягає у визначенні поточного стану банківської системи, вплив таких зовнішніх шоків, як несподіваний відплив депозитів і зростання питомої ваги простроченої заборгованості [12]. У Франції для дистанційного аналізу фінансової стійкості банків використовується система ORAP, а для прогнозування ймовірності банкрутства банківських установ – система SAABA, головна мета якої – виявлення існуючих проблем у банку на основі оцінки всіх компонентів ризиків, пов'язаних з його діяльністю [10]. Система ORAP працює в рамках стандартизованого програмного комплексу на базі внутрішніх та зовнішніх джерел інформації з оцінкою 14 фінансових показників [5].

Банк Англії аналізує стан банківської системи та прогнозує фінансову стійкість за допомогою методик RATE та TRAM. За вказаними методиками аналізуються не лише дані щодо діяльності банків та фінансових компаній, а й низка макроекономічних показників, які характеризують стан грошово-кредитного ринку країни, платіжного балансу, рівня заощаджень та інвестицій [12].

Вищенаведений аналіз підтверджує, що кожна з рейтингових систем є актуальною для кожної окремої країни, адже слугує основним інформаційним джерелом для проведення аналізу і побудови рейтингів банків, що характеризують масштаби банків, рівень диференціації фінансової діяльності, показники платоспроможності, ліквідності, прибутковості [2].

Розглядаючи банківську систему України, можна сказати, що вона має високий рівень сегментації, адже кожна група банків має різні характеристики. З метою здійснення порівняльного аналізу діяльності банків та розподілу наглядових функцій і обов'язків між центральним апаратом і територіальними управліннями Національного банку України щороку в грудні Національний банк України затверджує розподіл банків по групах на наступний рік. Таким чином, динаміка кількості груп банків України за активами в 2011–2015 рр. має наступний вигляд (табл. 2).

Таблиця 2

Динаміка групування банків за розміром активів за 2011–2015 рр.

Група	Кількість банків				
	01.01.11	01.01.12	01.01.13	01.01.14	01.01.15
I група	17	17	15	15	16
II група	22	19	20	20	19
III група	21	22	25	23	33
IV група	115	117	116	122	95

Джерело: [9]

За даними щорічного групування банків за розміром активів, у 2015 р. до I групи віднесено 16 банків, до II групи – 19 банків, до III групи – 33 банки та до IV групи – 95 банків. У 2015 р. тривав процес концентрації активів, капіталу та зобов'язань у банках I групи, де на 01.01.2015 р. було сконцентровано 73,3% загальних активів банків України, 74,5% капіталу та 72,8% загального обсягу зобов'язань. Значне число банківських установ України орієнтоване на обслуговування окремих бізнес-груп, а самі банки є учасниками формальних чи неформальних бізнес-груп (кептивні банки).

Аналіз динаміки розвитку банківської системи України показав, що щорічно приблизно 8–11 комерційних банків стають банкрутами, що складає близько 4–5% від їх загальної кількості (табл. 3).

Станом на 01.01.2015 р. у Державному реєстрі банків зареєстровано 182 банки, з яких 163 мали банківську ліцензію, в тому числі три державні – АТ «Ощадбанк», АТ «Укрексімбанк», ПАТ «Держзембанк» та один АТ «РОДОВІД БАНК» – ліцензію санаційного банку. Кількість банків за участю іноземного капіталу, які діяли в Україні, зменшилась на чотири банки і становила 51 банк, з яких 19 – зі 100%-ним іноземним капіталом.

Таблиця 3

Динаміка розвитку банківської системи України протягом 2011–2015 рр.

Назва показника	01.01.2011	01.01.2012	01.01.2013	01.01.2014	01.01.2015	01.09.2015
Кількість банків, які мають банківську ліцензію	176	176	176	180	163	126
з них: з іноземним капіталом	55	53	53	49	51	38
у т. ч. зі 100% іноземним капіталом	20	22	22	19	19	17
Частка іноземного капіталу у статутному капіталі банків, %	40,6	41,9	39,5	34,0	32,5	31

Джерело: [9]

Отже, враховуючи вищезазначений аналіз, складемо рейтинг банківської системи України та її складових, а саме комерційних банків. Спостереження за рейтинговою позицією конкретного банку та її аналіз сприяють прийманню обґрунтованих рішень стосовно подальших відносин суб'єктів господарської діяльності з цією банківською установою.

Розрахуємо рентабельність чистих активів комерційних банків та показник дисперсії рентабельності активів, який розраховується для певного банку і характеризує загальну прибутковість діяльності банківської установи за 2011–2015 рр. (табл. 4).

Виходячи з усього сказаного, узагальнююча оцінка діяльності певного комерційного банку визначається:

$$R_i = a_r \times \frac{r_i}{\max r_i} + a_d \times \frac{\min D_i}{D_i}, \qquad (1)$$

де R_i – рейтингова оцінка певного (і-го) комерційного банку індикативної групи;

r_i – рентабельність активів і-го банку на момент визначення рейтингу (показник, розрахований з урахуванням середньорічного обсягу чистих активів);

$\max r_i$ – найбільша рентабельність активів у індикативній групі;

D_i – дисперсія показника рентабельності активів і-го банку;

$\min D_i$ – найменше значення дисперсії у індикативній групі банків;

Таблиця 4

Рентабельність активів комерційних банків за 2011–2015 рр.

Банк	2011	2012	2013	2014	2015	01.07.2015	Середнє значення	Дисперсія
ПриватБанк	1,21	0,98	0,89	0,87	0,37	2,55	1,14	0,55
Укрексімбанк	0,07	0,12	0,18	0,21	-7,78	-0,03	-1,20	10,39
Ощадбанк	0,78	0,72	0,66	0,66	-6,69	-0,02	-0,65	8,83
Райффайзен банк Аваль	0,00	0,06	0,07	1,68	-2,92	-0,04	-0,19	2,23
Укрсоцбанк	0,07	0,04	0,02	0,03	-5,52	-0,18	-0,92	5,07
Промінвестбанк	-2,44	0,08	0,54	-6,48	-6,56	-0,14	-2,50	10,77
ВТБ банк	-1,46	1,57	2,78	-0,77	1,76	-0,03	0,64	2,71
Альфа-банк	0,00	0,06	0,14	0,04	-2,03	-0,02	-0,30	0,72
Надра	0,02	0,01	0,00	0,01	-2,90	-	-0,57	1,70
Перший укр. міжнародний банк	1,30	0,77	0,96	1,34	0,15	-0,02	0,75	0,33
Укргазбанк	0,07	-19,90	5,24	4,21	-13,32	-0,01	-3,95	105,02

Джерело: складено на основі [9]

Таблиця 5

Значення параметрів рейтингової моделі за 2011–2015 рр. для комерційних банків України

Банк	maxri	minDi	ar	ad	ri	Di	R
ПриватБанк	2,55	0,33	0,13	0,87	1,06	0,55	0,58
Укрексімбанк	0,21	0,33	0,55	0,45	0,45	10,39	1,20
Ощадбанк	0,78	0,33	0,62	0,38	0,71	8,83	0,57
Райффайзен банк Аваль	1,68	0,33	0,08	0,92	0,15	2,23	0,14
Укрсоцбанк	0,07	0,33	0,10	0,90	-0,07	5,07	-0,04
Промінвестбанк	0,54	0,33	0,63	0,38	-0,60	10,77	-0,69
ВТБ банк	2,78	0,33	0,40	0,60	0,94	2,71	0,21
Альфа-банк	0,14	0,33	0,03	0,97	-0,15	0,72	0,41
Надра	0,02	0,33	0,16	0,84	-0,19	1,70	-1,40
Перший укр. міжнародний банк	1,34	0,33	0,06	0,94	0,69	0,33	0,97
Укргазбанк	5,24	0,33	0,50	0,50	11,61	105,02	1,11

Джерело: складено на основі [9]

a_r – показник значимості чинника прибутковості;

ad – показник значимості чинника ризику.

Розраховані значення параметрів рейтингової моделі наведено у таблиці 5.

Уточнимо, що під банківським рейтингом слід розуміти узагальнюючу оцінку діяльності банку, на основі якої можна визначити положення певного банку відносно інших банківських установ. Рейтингова оцінка діяльності банку – це узагальнююча оцінка, заснована переважно на фінансових показниках роботи та даних балансу банку, яка характеризує поточний стан банку та залежність ефективності його діяльності від поточної ситуації на ринках, на яких він працює, або з якими пов'язаний.

Перейдемо до визначення загальної рейтингової оцінки (табл. 6).

Таблиця 6

Рейтинг комерційних банків України

Банк	R	Ранжування
ПриватБанк	0,58	4
Укрексімбанк	1,20	1
Ощадбанк	0,57	5
Райффайзен банк Аваль	0,14	8
Укрсоцбанк	-0,04	9
Промінвестбанк	-0,69	10
ВТБ банк	0,21	7
Альфа-банк	0,41	6
Надра	-1,40	11
Перший укр. міжнародний банк	0,97	3
Укргазбанк	1,11	2

Джерело: складено на основі [9]

Таким чином, найвищий рейтинг буде у того банку, який найбільше наблизиться до «ідеального» банку. «Ідеальним» банком є такий банк, рейтингова оцінка якого дорівнює чи навіть перевищує одиницю. Зауважимо, що реального банку в індикативній групі, який відповідає зазначеним вище характеристикам «ідеального» банку, взагалі може не існувати. Далі відбувається ранжування комерційних банків у порядку зменшення їх рейтингових оцінок.

Як показує проведене дослідження, найкращий рейтинг у Укрексімбанку, тому що він найближче до «ідеального» банку, але, звичайно, є деякі відхилення стосовно рентабельності активів (Укргазбанк займає перше місце по максимальній рентабельності активів, але друге – по загальному рейтингу серед досліджуваних банків). Найнижчий рейтинг у Надра банку – показник має найменше значення серед досліджуваних банків – -1,40, що свідчить про наближення даної методики до нинішнього положення Надра банку, який знаходиться в стадії ліквідації.

Таким чином, методика визначення узагальнюючої рейтингової оцінки діяльності комерційних банків може лише суб'єктивно відображати існуючий економічний стан комерційного банку. Тому доцільним буде аналіз ще деяких показників діяльності комерційних банків.

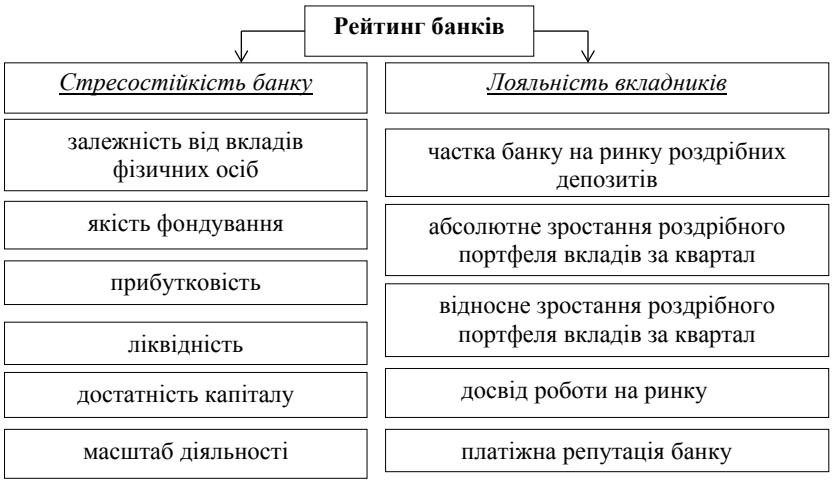


Рис. 1. Фактори, які використовуються при визначенні показників рейтингу банку

Джерело: [8]

Таблиця 7

Рейтинг стійкості комерційних банків за II квартал 2015 р.

Банк	Загальний рейтинг	Стресостійкість	Лояльність вкладників	Корекція аналітиків
Укрсіббанк	4.24	3.89	4.6	0
Райффайзен банк Аваль	4.21	3.82	4.6	0
Укрексімбанк	4.16	3.52	3.3	0.75
Альфа-Банк	3.97	2.74	4.2	0.5
Ощадбанк	3.84	3.78	4.4	-0.25
Промінвестбанк	3.58	3.15	4	0
Сбербанк Росії	3.49	2.69	3.8	0.25
ВТБ Банк	3.39	2.77	4	0
Укрсоцбанк (UniCreditBank)	3.38	3.45	4.3	-0.5
ПриватБанк	3.28	2.55	4.5	-0.25
Фінанси і Кредит	2.33	1.95	3.2	-0.25

Джерело: [8]

Розглянемо рейтинг стійкості банків за II квартал 2015 р. відповідно до методики, яка використовується Міністерством фінансів України (табл. 7). Згідно цієї методики, аналізуються показники, викладені на рис. 1.

Рейтинг банків «Мінфін» – інформаційний продукт, що відображає рівень привабливості депозитних продуктів банку з точки зору стресостійкості банку і лояльності вкладників. Таким чином, згідно даної методики, трійку лідерів за стійкістю очолюють Укрсіббанк, рейтинг якого становить 4,24, Райффайзен банк Аваль – 4,21 та Укрексімбанк – 4,16. Але даний рейтинг не слід сприймати як рейтинг надійності, оскільки, крім оцінки стресостійкості банку на основі відкритих джерел, рейтинг банків враховує фактор лояльності вкладників.

Тобто нами досліджено банківську систему двома шляхами – методом рейтингової оцінки та на основі рейтингу стійкості комерційних банків «Мінфін», тож доречним буде аналіз банківської системи згідно оцінки Асоціації українських банків, яка являється всеукраїнською недержавною, незалежною, добровільною, некомерційною організацією.

Розглянемо, головні показники діяльності комерційних банків (табл. 8).

Таблиця 8

Основні показники діяльності комерційних банків станом на 01.07.2015 р.

Банк	Активи, млн. грн.	Балансовий капітал, млн. грн.	Зобов'язання, млн. грн.
Всього	994836	66007	928829
ПриватБанк	240806	25483	215323
Ощадбанк	152906	18322	134584
Промінвестбанк	56799	6177	50623
СбербанкРосії	54155	2125	52030
Райффайзен банк Аваль	51829	3786	48042
Укрсоцбанк	43621	8318	35303
Альфа-банк	41818	2419	39399
ВТБ банк	39767	2586	37181
Фінанси і Кредит	38673	3174	35500
ПУМБ	34420	3925	30496

Джерело: [7]

З таблиці 8 ми бачимо, що в даному рейтингу відсутні деякі банки, віднесені до I групи Національним банком через те, що вони не є членами Асоціації українських банків, а саме Укрексімбанк, Укргазбанк та Надра банк. Для наочності розглянемо активи 10 найбільших банків України у відсотковому співвідношенні (рис. 2).

Отже, відповідно до оцінки Асоціації банків України, за активами на першому місці знаходиться ПриватБанк, відповідно, і найбільший балансовий капітал і зобов'язання, на останньому місці – ПУМБ, активи якого становлять 34 420 млн. грн., балансовий капітал – 3 925 млн., зобов'язання – 30 496 млн. грн.

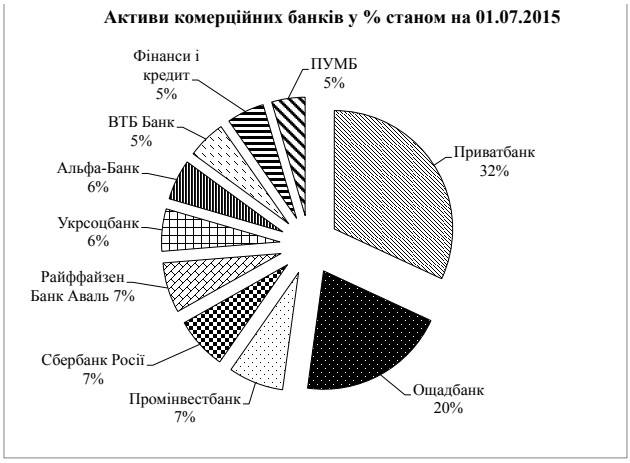


Рис. 2. Активи 10 найбільших банків України у відсотковому співвідношенні

Джерело: складено на основі [7]

Висновки. Отже, в результаті проведеного оцінювання іноземних рейтингових методів банківських установ нами визначено, що кожна з них має певні плюси і мінуси в залежності від часу, мети і місця використання тих чи інших показників, адже в кожній країні формується своя власна банківська система. В Україні вона має свої особливості, один раз на рік Національний банк оголошує розподіл банків за групами. Станом на 1 січня 2015 р. в Україні нараховується 163 банки, та вже на 01.09.2015 р. їх нараховувалось 126.

У ході дослідження нами проведено рейтинговий аналіз діяльності 11 банків, які відносяться саме до I групи банків за розподілом НБУ саме через те, що розмір їх капіталів свідчить про вагомий вплив на функціонування банківської системи України.

Таким чином, відповідно до проведеного дослідження, найкращий рейтинг у Укрексімбанку, тому що він найближче до «ідеального» банку, але, звичайно, є деякі відхилення стосовно рентабельності активів (Укргазбанк займає перше місце по максимальній рентабельності активів але друге місце по загальному рейтингу серед досліджуваних банків). Найнижчий рейтинг у Надра банку, показник має найменше значення серед досліджуваних банків – -1,40.

Але методика визначення узагальнюючої рейтингової оцінки діяльності комерційних банків може лише суб'єктивно відображати існуючий економічний стан комерційного банку, тому нами проаналізована методика Міністерства фінансів України, відповідно до якої у 2015 р. визначено трійку лідерів за стійкістю, до якої ввійшли Укрсіббанк, рейтинг якого становить 4,24, Райффайзен банк Аваль – 4,21 та Укрексімбанк – 4,16.

Тому доречним буде аналіз банківської системи згідно оцінки Асоціації українських банків,

яка являється всеукраїнською недержавною, незалежною, добровільною, некомерційною організацією. Результати такі: за активами на першому місці знаходиться ПриватБанк, відповідно, і найбільший балансовий капітал і зобов'язання, на останньому місці – ПУМБ, активи якого становлять 34 420 млн. грн., балансовий капітал – 3 925 млн., зобов'язання – 30 496 млн. грн..

Наведений приклад рейтингування банків в Україні складено лише на основі двох показників – розміру активів та чистого прибутку банків, що може бути розширено і в розрізі інших суттєвих показників фінансової діяльності, що, в свою чергу, збільшить точність розрахунку показника рейтингу. Запропонована методика визначення узагальнюючої рейтингової оцінки діяльності комерційних банків, незважаючи на деякі недоліки, які вимагають подальшого доопрацювання та удосконалення, може досить об'єктивно відображати існуючий економічний стан комерційного банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бабкіна І. Досвід зарубіжних країн щодо рейтингової оцінки діяльності банків / І. Бабкіна // Вісник НБУ. – 2010. – № 12. – С. 31–33.
2. Волошин И.В. Оценка банковских рисков: новые подходы / И.В. Волошин. – К. : Ника-Центр ; Эльга, 2004. – 216 с.
3. Забезпечення умов стабільного функціонування банківського сектору України : [монографія] / О.М. Колодізєв, О.В. Бойко, В.О. Дзеніс [та ін.] ; за заг. ред. к.е.н., доц. О.М. Колодізєва. – Х. : ХНЕУ, 2010. – 312 с.
4. Клаас Я.А. Современные подходы к оценке финансовой устойчивости кредитной организации / Я.А. Клаас // Банковское дело. – 2012. – № 8.
5. Лисенко О.В. Зовнішні системи оцінювання ризикованості банківської діяльності / О.В. Лисенко // Вісник ЖДТУ. – 2009. – № 1(47) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua.
6. Любунь, О.С. Банківський нагляд : [підручник] / О.С. Любунь, К.Є. Раєвський ; 2-е вид., перероб. – К. : ЦНЛ, 2005. – 416 с.
7. Офіційний сайт Асоціації українських банків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://insiders.com.ua.
8. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.com.ua.
9. Офіційний сайт НБУ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bank.gov.ua.
10. Парасій-Вергуненко І.М. Аналіз банківської діяльності : [навч.-метод. посібник для самост. вивч. дисц.] / І.М. Парасій-Вергуненко. – К. : КНЕУ, 2003. – 347 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ubooks.com.ua/books/000246/inx13.php.
11. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент в банку : [навч. посіб.] / Л.О. Примостка. – К. : КНЕУ, 2003. – 468 с.
12. Стефанишина А. Характеристика та аналіз методик оцінювання стійкості банків України та зарубіжжя / А. Стефанишина // Вісник НБУ. – 2010. – № 11. – С. 62–66.
13. Хейнсворт Р. Сопоставимость уровней кредитных рейтингов, прис- военных разными агентствами / Р. Хейнсворт // Деньги и кредит. – 2009. – № 12.

УДК 336.142.3 (477)

Лінтур І.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку та фінансів
Мукачівського державного університету

Гусар М.К.
студент
Мукачівського державного університету

МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ

MECHANISM OF EFFECTIVE USING OF FINANCIAL RESOURCES IN REGIONAL BUDGETS

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено виявленню сучасного стану формування та ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів в умовах їх децентралізації, адже місцевий бюджет є важливим засобом управління економікою. Виділено основні завдання децентралізації місцевого бюджету. Запропоновано деякі види ефективного використання фінансових ресурсів місцевого бюджету.

Ключові слова: місцевий бюджет, децентралізація, фінансові ресурси, доходи, місцеве самоврядування.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена выявлению современного состояния формирования и использования финансовых ресурсов местных бюджетов в условиях их децентрализации, ведь местный бюджет является важным средством управления экономикой. Выделены основные задачи децентрализации местного бюджета. Предложены некоторые виды эффективного использования финансовых ресурсов местного бюджета.

Ключевые слова: местный бюджет, децентрализация, финансовые ресурсы, доходы, местное самоуправление.

ANNOTATION

The article is devoted to identify the current state of development and effective use of financial resources of local budgets under decentralization of financial resources. Because the value of the local budget becomes an important tool of economic management. The main objectives of decentralization of local government. Certain types of efficient use of financial resources of local budget.

Keywords: local budget, decentralization, financial resources, revenues, local government.

Постановка проблеми. На сьогоднішній день місцеві бюджети посідають важливе місце в економічному та соціальному житті суспільства, що знаходить відображення у різноманітних зв'язках, які виникають у процесі їх формування та використання. Суттєвого значення набуває використання місцевих бюджетів як найдієвішого інструменту управління економікою і важливої основи фінансового забезпечення повноважень держави та місцевих органів влади у процесі виконання їхніх повноважень. Розвиток місцевих бюджетів повинен стати визначальним напрямком соціально-економічного розвитку держави, оскільки місцеві бюджети є тим важелем, який дозволяє розв'язати економічні проблеми регіонів та забезпечити їх сталу життєдіяльність.

Нині вирішальне значення для забезпечення фінансової основи місцевого самоврядування мають здебільшого доходи місцевих бюджетів. Вони виконують важливу роль у соціально-економічному розвитку території, адже саме з місцевих бюджетів здійснюється фінансування закладів освіти, культури, охорони здоров'я населення, засобів масової інформації; також фінансуються різноманітні молодіжні програми, видатки по упорядкуванню населених пунктів. Отже, саме місцеві бюджети – це запорука ефективної праці органів місцевого самоврядування.

На жаль, сучасний стан місцевих бюджетів виглядає не найкращим чином, що заважає виконанню покладених на органи місцевої влади складних завдань: мізерність власних дохідних джерел, майже повна залежність від державного бюджету, непрозорість бюджетних відносин у наданні фінансової допомоги з центру, відсутність стимулів у додатковому одержанні доходів та економічному витрачанні бюджетних коштів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам формування та використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів у вітчизняній науці присвячено праці вчених-економістів О. Василика, А. Даниленка, О. Кириленко, В. Кравченка, В. Опаріна, К. Павлюк та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Але низка питань щодо методів та механізмів організації процесу управління фінансовими ресурсами, проведення оцінки взаємодії органів управління з суб'єктами господарювання на місцевому рівні, ефективне використання фінансових ресурсів потребують подальшого вивчення й уточнення з позицій управління на рівні органів місцевого самоврядування.

Незважаючи на значну кількість досліджень, проблеми формування місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів є малодослідженим та потребують проведення подальших досліджень у зв'язку з внесенням змін до податкового та бюджетного законодавства.

Мета статті полягає в аналізі сучасного стану формування та ефективного використання фінансових ресурсів місцевих бюджетів в умовах децентралізації фінансових ресурсів.

Виклад основного матеріалу дослідження. На сучасному етапі розвитку економіки України, питання, пов'язані з особливостями формування доходів місцевих бюджетів, мають важливе практичне значення. Це пов'язано насамперед із процесом децентралізації бюджетної системи України, адже фінансова децентралізація є однією з фундаментальних умов незалежності та життєздатності органів місцевої влади. Це означає, що кожен орган влади повинен володіти своїми фінансовими джерелами, достатніми для організації управління економікою і соціальною сферою на своїй території. Місцеві бюджети –важлива ланка фінансової системи, яка передбачає розподіл та перерозподіл валового внутрішнього продукту (ВВП) між галузями економіки, верствами населення й територіями з метою підвищення ефективності економіки та добробуту громадян [5].

Сутність фінансового забезпечення місцевих органів влади являє собою сукупність заходів щодо акумуляції, розподілу та використання фінансових ресурсів з метою створення умов, що сприяють нормальному здійсненню економічних процесів на відповідній території, реалізації запланованих соціальних програм, проектів та запобіганню і усуненню порушень при використанні фінансових ресурсів. Фінансові ресурси місцевих органів влади – це фонди коштів, що створюються і використовуються на соціальний і економічний розвиток регіонів.

Фінансова незалежність місцевих органів влади є найважливішим критерієм демократичного розвитку держави. Прийняття Бюджетного кодексу заклало нові підвалини для розвитку місцевої автономії та пошуку нових джерел формування доходів місцевих бюджетів відповідно до вимог Європейської хартії про місцеве самоврядування [1].

Конституцією України (ст. 142) визначено, що матеріальною і фінансовою основою місцевого самоврядування є рухоме і нерухоме майно, доходи місцевих бюджетів, інші кошти, земля, природні ресурси, що є у власності територіальних громад сіл, селищ, міст, районів у містах, а також об'єкти їхньої спільної власності, що перебувають в управлінні районних та обласних рад. Територіальні громади сіл, селищ і міст можуть об'єднувати на договірних засадах об'єкти комунальної власності, а також кошти бюджетів для виконання спільних проектів або спільного фінансування (утримання) комунальних підприємств, організацій і установ, створювати для цього відповідні органи і служби. Держава бере участь у формуванні доходів бюджетів місцевого самоврядування, фінансово підтримує місцеве самоврядування [2].

Питання децентралізації влади в Українській державі вже давно набуло першочергового значення. Планується, що з його вирішенням державотворчий процес в Україні вийде на новий етап свого розвитку. Децентралізація – це передача значних повноважень та бюджетів від державних органів органам місцевого самоврядування, так, аби якомога більше повноважень мали ті органи, що ближче до людей, де такі повноваження можна реалізовувати найбільш успішно. Метою політики здійснення децентралізації є відхід від централізованої моделі управління в державі, забезпечення спроможності місцевого самоврядування та побудова ефективної системи територіальної організації влади в Україні [7].

Основними завданнями децентралізації фінансових ресурсів місцевих бюджетів і самих місцевих бюджетів є:

- передача більшості повноважень від органів виконавчої влади на рівень територіальних громад і закріплення за ними достатньої кількості фінансових ресурсів;
- чітке розмежування повноважень між органами виконавчої влади та органами місцевого самоврядування, а також між різними рівнями органів місцевого самоврядування;
- зміна системи оподаткування, при якій змінюються питомі надходження на користь місцевих бюджетів;
- зміна трансфертної політики;
- надання органами місцевого самоврядування більших повноважень в напрямку розробки та реалізації різноманітних програм соціально-економічного розвитку.

Зміна податкової системи на користь місцевого самоврядування забезпечить достатню наповненість для забезпечення місцевих бюджетів.

Згідно з Програмою децентралізації фінансових ресурсів, до 25% податку на доходи фізичних осіб переходить у доходи місцевих бюджетів:

- частина податку на прибуток підприємств (від 10% до 25%);
- екологічний податок (частково);
- єдиний податок (повністю);
- земельний податок (повністю) [3].

Але настає момент, коли регіони повинні запрацювати не лише формально, необхідно створити або відновити існуючі джерела існування – надходження та доходи місцевих бюджетів, які спроможна забезпечити лише реальна економіка.

Майже в кожному регіоні є чималі резерви, які потребують ефективного їх використання. Органи місцевого самоврядування повинні звернути особливу увагу та направити всі зусилля для того, щоб наявні економічні резерви запрацювали, сприяти створенню нових, ефективних економічних суб'єктів. Сучасні програми розвитку місцевих бюджетів потребують чималих змін. Практично всі існуючі – направлені на бюджетне проїдання та абсолютно не передбачають ефекту розвитку у майбутньому.

Як один із варіантів, може бути запропонована розробка програми сприяння молодим, ефективним менеджерам-підприємцям, які спроможні започаткувати власну справу та га-

рантуватимуть її розвиток. На конкурсній основі необхідно із місцевих бюджетів надавати цільові безвідсоткові позики та сприяти наданню кредитів в різноманітних фінансових установах. Залученню до проекту повинні підлягати виключно пропозиції у виробничій сфері. Такий крок сприятиме економічному покращанню в майбутньому, залучить талановитих молодих менеджерів та створить тісну співпрацю влади із суб'єктами фізичної економіки, яка, в свою чергу, дасть поштовх до розвитку всіх інших сфер діяльності, зокрема, й розвитку інфраструктури.

Місцева влада має чітко розрізняти процеси спрямування бюджетних коштів на споживання та розвиток. Сьогодні бюджетні ресурси органів місцевого самоврядування спроможні ледь покрити лише утримання бюджетних установ. Унаслідок гострого дефіциту коштів наше керівництво значно скорочує видатки розвитку, а часто взагалі відмовляється від їх проведення. Дефіцит поточного бюджету з часом переростає в хронічний, оскільки видатки споживання не призводять до інвестиційної віддачі [4].

Висновки. Досягти ефективного функціонування місцевого самоврядування і використання фінансових ресурсів в Україні можна за умови подальшої децентралізації владних повноважень з одночасним розширенням фінансової автономії та поступової передачі фінансових ресурсів, які формуються у відповідних територіальних громадах, у повне володіння їх органів управління. Удосконалення розподілу повноважень органів державної влади та органів місцевого самоврядування, а також розподілу джерел бюджетних надходжень має здійснюватись у напрямі заохочення місцевих органів влади до збільшення надходжень в бюджет, чіткого розподілу повноважень, посилення відповідальності місцевих органів за наповнення та використання ресурсів місцевих бюджетів. Необхідно чітко розподілити компетенції між органами центральної влади, регіонального та місцевого самоврядування і поступово переходити до децентралізації державних фінансів. На державному рівні повинні фінансуватися лише ті видатки, котрі пов'язані з забезпеченням загальнодержавних потреб. Фінансові проблеми місцевого рівня ефективніше вирішують місцеві органи влади за рахунок коштів власних бюджетів.

Подальші дослідження в предметній галузі можуть спрямовуватись на вдосконалення механізмів державного управління у напрямі підвищення ефективності формування та використання місцевих бюджетів з метою стійкого зростання добробуту населення.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бюджетний кодекс України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
2. Конституція України : Закон України від 28.06.1996 р. № 254к/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/254к/96-вр.
3. Гройсман В. Децентралізація влади. Реформа місцевого самоврядування / В. Гройсман [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minregion.gov.ua/attachments/content-attachments/3023/.pdf.
4. Габа І.М. «Децентралізація» – деякі плюси і мінуси / І.М. Габа // РайонІнфо. – 2014. – № 1. – С. 5.
5. Управління фінансовими ресурсами місцевого бюджету : [монографія] / Л.Ф. Кондусова, І.І. Нескородєва, І.І. Алексєєнко та ін. – Х. : ХНЕУ, 2011. – 289 с.
6. Фінансова система України. Наукові записки. Серія «Економіка». – Вип. 19.
7. Центр підтримки реформ. Децентралізація та реформа місцевого самоврядування, регіональний розвиток [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.centre-reform.org/reformi.

УДК 336.27

Лубкей Н.П.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

Карапетян О.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансово-економічної безпеки та інтелектуальної власності
Тернопільського національного економічного університету

СУВЕРЕННА БОРГОВА КРИЗА: ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ

SOVEREIGN DEBT CRISIS: PREREQUISITES OF EMERGENCE, CONSEQUENCE AND WAY OF THE ESCAPE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено теоретичним та практичним аспектам суверенної боргової кризи як глобальної проблеми сьогодення. Визначено сутність та ознаки боргової кризи держави, розглянуто можливі передумови її виникнення. Проведено аналіз розвитку суверенних боргових криз у різних державах світу упродовж останнього часу. Визначено соціально-економічні наслідки суверенної боргової кризи та можливі шляхи виходу з неї.

Ключові слова: суверенна боргова криза, державний борг, боргова безпека держави, платоспроможність, антикризове регулювання, дефолт, реструктуризація державного боргу.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена теоретическим и практическим аспектам суверенного долгового кризиса как глобальной проблемы современности. Определены сущность и признаки долгового кризиса государства, рассмотрены возможные предпосылки ее возникновения. Проведен анализ развития суверенных долговых кризисов в разных странах мира в течение последнего времени. Определены социально-экономические последствия суверенного долгового кризиса и возможные пути выхода из него.

Ключевые слова: суверенный долговой кризис, государственный долг, долговая безопасность государства, платежеспособность, антикризисное регулирование, дефолт, реструктуризация государственного долга.

ANNOTATION

The article deals with the theoretical and practical aspects of the sovereign debt crisis as a modern global problem. The essence and features of the state debt crisis are determined, the possible conditions of its occurrence are identified. The development of the sovereign debt crisis in various countries of the world in the last time is analyzed. The social and economic consequences of the sovereign debt crisis and preferred ways out of it are determined.

Keywords: sovereign debt crisis, public debt, debt security, solvency, crisis management, default, restructuring of public debt.

Постановка проблеми. Міжнародна інтеграція та глобалізація світової економіки, окрім позитивних сторін, мають також проблемні аспекти. Одним із них є значне зростання обсягів державних боргів у багатьох країнах світу упродовж останніх десятиліть на фоні інтеграційних та глобалізаційних процесів. При цьому виникали значні проблеми обслуговування державного боргу як у ряду країн, що розвиваються, так і у деяких високорозвинутих в економічному плані країн. Оскільки на сучасному етапі все частіше боргова криза торкається цілих держав та розглядається науковцями як глобальна проблема, доцільно розглянути передумови виникнення суверенної боргової кризи, її наслідки і можливі варіанти подолання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми надмірного накопичення державних боргів та розвитку внаслідок цього боргових криз сьогодні широко висвітлюються у наукових працях як зарубіжних, так і вітчизняних вчених. Серед зарубіжних науковців, котрі досліджують теоретичні та практичні аспекти суверенних боргових криз, варто відзначити: Б. Айхенгріна, П. Кругмана, В. Рейнхарта, К. Рейнхарт, К. Рогоффа та ін. До вітчизняних вчених, які вивчають проблеми боргових криз, належать: Т. Богдан, Л. Колінець, В. Кончин, А. Мельник, А. Переверзєва та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи суверенну боргову кризу, вчені зазвичай концентрують увагу на борговій кризі конкретної держави (наприклад, Греції), або ж кризі, що розвивається у певному регіоні в певний час (наприклад, ЄС). Оскільки проблема суверенної боргової кризи сьогодні гостро постає у багатьох країнах світу, в тому числі й в Україні, доцільно провести ретроспективний аналіз таких криз упродовж останнього часу та на основі узагальнення визначити основні передумови боргової кризи держави та можливі шляхи її розвитку.

Мета статті полягає у визначенні особливостей суверенної боргової кризи, причин і можливих шляхів її розвитку, наслідків та способів подолання боргових криз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення сутності та особливостей суверенної боргової кризи вимагає попереднього з'ясування значення терміна «криза» загалом.

Етимологічно поняття «криза» походить від слова *krisis*, що у перекладі з грецької мови означає рішення певного питання, або ж відображає переломний момент у конкретній ситуації [1, с. 28]. У сучасному розумінні термін «криза» трактується як негативне явище

(загострення суперечностей у процесі розвитку будь-якої діяльності, її переломний етап, глибокий розлад), зумовлене рядом зовнішніх або внутрішніх факторів, котрі призводять до порушення рівноваги та поступового наближення відхилення до крайньої точки рівноважної зони [2]. Незважаючи на те що в основному кризу асоціюють із небезпекою та втратами, вчені відзначають також і певні позитивні моменти даного явища. Перш за все кризові явища часто є стимулом до пошуку шляхів їх подолання, а також нових, нестандартних підходів до вирішення проблем. Також варто відзначити, що криза є складовою природного стану циклічного розвитку економічної організації любого рівня. А. Енштейн зазначав, що криза може бути справжнім благословенням, оскільки усі кризи призводять до прогресу.

Отже, кризу можна розглядати з різних точок зору: як негативний наслідок якогось явища чи процесу; як етап циклічного розвитку; як індикатор ефективності управлінської діяльності; як стимул до дії та рушій прогресу.

Боргову кризу загалом можна визначити як нездатність чи небажання позичальника обслуговувати свої борги.

Суверенна ж боргова криза – це неспроможність певної країни обслуговувати свій державний борг у певний момент часу відповідно до укладених угод. В основному вчені вважають, що суверенна боргова криза – це криза зовнішньої заборгованості, проте можлива й криза внутрішньої заборгованості. Численні приклади суверенних боргових криз, пов'язаних із неспроможністю обслуговування саме внутрішніх боргів, наводять у своїй праці К. Рейнхарт та К. Рогофф [3]. Більш того, вони доводять, що внутрішній дефолт супроводжується більш серйозними економічними проблемами, ніж зовнішній.

Державі легше здійснювати управління внутрішнім боргом, у крайніх випадках уряд може досить безболісно в односторонньому порядку змінити умови випуску внутрішньої позики. Саме тому вважають, що краще, якщо у структурі державного боргу більшою є частка внутрішнього боргу. Багато внутрішніх боргових криз залишаються поза увагою світової спільноти, оскільки такі колапси не зачіпають інтереси великих іноземних кредиторів.

Проблема суверенних боргових криз має тривалу історію, проте глобального характеру вона починає набувати з кінця XIX ст. Підґрунтям цього став бурхливий розвиток міжнародного кредиту у другій половині XIX ст. та стрімке нарощування обсягів суверенних боргів багатьох держав світу, а також нафтові шоки в 1970-х років.

Значне підвищення світових цін на нафту у 1973–1974 рр. зумовило перерозподіл фінансових активів на користь країн – експортерів нафти, які почали розміщувати їх у міжнародних та офшорних банках у Європі. Останні надавали позики країнам – імпортерам нафти на покриття дефіцитів їх платіжних балансів. Зазначені кредити надавались під дуже низькі проценти. У цей же час міжнародні фінансово-кредитні організації розширили свою діяльність та надавали великі обсяги кредитних ресурсів багатьом державам. Країни-позичальники розраховували обслуговувати свої борги за рахунок коштів, отриманих за експорт вітчизняних сировинних товарів, ціна на які у той час зростала.

На початку 1980-х років процентні ставки за міжнародними кредитами значно зросли внаслідок проведення економічно розвинутими країнами антиінфляційної політики. Водночас зменшились ціни на сировину на світових ринках. Зважаючи на те, що позики було надано на умовах гнучкого проценту, обсяги витрат на обслуговування суверенних боргів значно зросли. Тягар боргу для більшості боржників – країн, що розвиваються, – виявився непосильним на фоні кризових явищ у їх економіці. Насамперед зазначені проблеми торкнулися латиноамериканських та африканських країн третього світу.

У серпні 1982 р. уряд Мексики оголосив дефолт, тобто офіційно визнав неспроможність виконувати свої зобов'язання за зовнішніми боргами згідно графіку платежів. Після такого сміливого кроку уряду Мексики багато інших країн-боржників заявили про проблеми щодо обслуговування своїх надмірних боргів. Серед таких країн можна відзначити Аргентину, Бразилію, Колумбію, Нігерію, Чилі, Югославію. Тобто криза зовнішньої заборгованості швидко поширилась і перетворилась із регіональної у світову.

До основних причин розвитку боргової кризи латиноамериканських країн слід віднести:

– несприятливу кон'юнктуру світових ринків (у даному випадку проявилась у зменшенні цін на сировину, яку традиційно експортували країни-боржники, а також у збільшенні процентних ставок за кредитами);

– неефективну фінансову політику урядів, спрямовану на необґрунтоване збільшення видатків бюджетів;

– завищення обмінних курсів національних валют, що стримувало експорт та посилювало кризові явища в економіці;

– неефективну боргову політику урядів деяких країн (Бразилії, Аргентини, Мексики та ін.), які швидкими темпами нарощували обсяги державних боргів. Залучені таким чином кошти часто використовувались на покриття поточних видатків бюджетів.

Наслідками боргової латиноамериканської кризи були:

– стагнація економіки країн-боржників;

– збільшення рівня безробіття;

– втеча національного та іноземного капіталу;

– обвал біржових показників на фондовому ринку;

– знецінення акцій національних підприємств;

– девальвація національної валюти [4, с. 269].

Для вирішення проблем зовнішнього боргу держав, що розвиваються, на зустрічі МВФ та Світового банку в Сеулі було прийнято План Бейкера, згідно якого 15 країн-боржників (в основному латиноамериканських) одержали нові кредити від Світового банку. Натомість зазначені країни зобов'язувались проводити чітко визначені структурні реформи. Основною метою плану було відтермінування виплат за боргом та надання країнам-боржникам більше часу для вирішення їх фінансових проблем.

Виділені, згідно плану Бейкера, додаткові кошти дозволили країнам-боржникам перекривати свій борг. Характерними ознаками реалізації плану Бейкера були експерименти стосовно методів зменшення боргового тягаря. Зазначені експерименти полягали у тому, що учасники переговорів запропонували кредиторам «меню можливостей», з якого кожен кредитор міг обрати підходящий йому варіант реструктуризації боргу.

План Бейкера діяв до 1988 р. Безперечно, він був позитивним кроком до вирішення проблем боргового колапсу, але повністю він їх не усунув, оскільки не передбачав механізмів, котрі могли би змусити кредиторів надавати додаткові кошти.

Серед заходів, які було застосовано для виходу з боргової кризи латиноамериканськими країнами, можна відзначити:

– реструктуризацію державних боргів (зокрема, у рамках плану Бейкера);

– зменшення дефіцитів державних бюджетів;

– посилення податкового контролю;

– зменшення обсягів грошової маси в обігу;

– санацію фінансово-кредитних установ;

– приватизацію державних підприємств;

– встановлення плаваючого курсу національних валют;

– обмеження темпів інфляції;

– використання жорстких засобів регулювання економіки [4, с. 269].

У 1988 р. було сформульовано новий план дій по вирішенню боргових проблем за державними зобов'язаннями, який отримав назву плану Брейді. Згідно з таким планом, країни-боржники здійснювали реструктуризацію боргу за підтримки МВФ та Світового банку, дотримуючись при цьому відповідних вимог стосовно структурної перебудови економіки, обмеження дефіциту державного бюджету, лібералізації валютного й зовнішньоторговельного режимів. Узгодження умов перегляду заборгованості здійснювалось індивідуально між країною-боржником та комітетом, який представляв інтереси банків-кредиторів. У цілому план Брейді був спрямований на відновлення темпів економічного зростання в країнах-боржниках та підвищення ролі ТНК на ринках країн, що розвиваються.

У світовій історії спостерігалось декілька періодів, упродовж яких відбувалось стрімке зростання індикативного показника «співвідношення державний борг / ВВП» одночасно у багатьох державах світу: 1985 р.; 1994 р.; 2009 р. [5, с. 14]. І хоча даний показник не є остаточним визначальним фактором, що вказує на початок розвитку суверенної боргової кризи, вказані періоди знаменують загострення боргової ситуації в деяких країнах, що у подальшому спровокувало ряд боргових криз.

Надмірний обсяг державного боргу вимагає від уряду прискіпливої уваги до розвитку подій на світових фінансових ринках, до кон'юнктурних змін на світових ринках та до інших факторів, які можуть впливати на боргову безпеку держави. Значний державний борг робить країну більш вразливою до зовнішніх викликів та шоків.

На сучасному етапі проблеми назріваючої боргової кризи є досить гострими у багатьох країнах світу, у тому числі й високорозвинутих. Наявність системи ефективних методів подолання боргових криз, а також теоретичні обґрунтування можливості успішного економічного розвитку, навіть за наявності значного державного боргу, приспали пильність урядів у питаннях боргового менеджменту та, у певному сенсі, привчили їх до легкого вирішення проблем шляхом застосування кредитних інструментів.

Із проблемами обслуговування державного боргу стикалися майже усі держави світу. Серед них варто відзначити і найбільші держави – США, Росію, Китай. І хоча сьогодні апробовано багато методів реструктуризації державної заборгованості, що дають змогу полегшити тягар боргу, згладити пікові навантаження та виграти додатковий час для вирішення боргових проблем, суверенні боргові кризи стають все більш затяжними, набувають більш глобального характеру та мають більш негативні наслідки для економіки держав-боржників.

Проблема боргової кризи досить актуальна сьогодні для країн ЄС. Упродовж останніх років відношення обсягу державного боргу до ВВП в середньому по країнах Євросоюзу щорічно зростало, досягнувши у 2014 р. значення 91,9% [6]. Такий показник значно перевищує критичні межі, зокрема, один із встановлених Маастрихтським договором критеріїв для країн, що претендують на вступ до Європейського Союзу, – державний борг має бути меншим 60% ВВП.

Не усі країни Євросоюзу мають проблеми із обслуговуванням суверенних боргів. Найгіршою боргова ситуація є у країнах – членах ЄС так званої групи GIIPS (Греція, Ірландія, Італія, Португалія та Іспанія). В державах групи GIIPS відбулось значне зростання обсягів суверенних боргів унаслідок зменшення темпів розвитку економіки на фоні світової фінансової кризи після 2008 р. В той час боргову проблему було част-

ково вирішено шляхом реструктуризації боргів через випуск додаткових боргових зобов'язань, що дозволило покрити великі бюджетні дефіцити та відносно стабілізувати боргову ситуацію. Але без реалізації урядами держав групи GIIPS належних заходів, спрямованих на зростання економіки, ситуація із їх державною заборгованістю дедалі погіршувалась.

Боргова криза ЄС відрізняється від інших регіональних боргових криз тим, що більшість держав Союзу мають спільну валюту. У зв'язку із цим поширення негативних впливів боргової кризи країн групи GIIPS на інших учасників ЄС є більш стрімким та значущим.

З початку 2010 р., зважаючи на підвищення кредитних ризиків та збільшення волатильності ринків, іноземні банки та інституційні інвестори активно виводили свої капітали із периферійних країн ЄС та намагались позбутись боргових зобов'язань цих держав. Втеча капіталу із периферійних країн Європейського Союзу супроводжується підвищенням кредитних ставок, витісненням внутрішніх інвестицій, згортанням сукупного попиту, зменшенням темпів економічного розвитку.

До основних причин боргової кризи ЄС можна віднести: початок світової фінансової кризи у 2008 р.; великі бюджетні дефіцити й необґрунтовано надмірні бюджетні видатки; надання значних державних гарантій за позиками, які спрямовувались на підтримку фінансового сектора.

З метою обмеження негативного впливу суверенних боргових криз країн GIIPS на інших членів ЄС керівні органи Європейського Союзу вжили низку заходів по збільшенню кредитного потенціалу Європейського фонду фінансової стабільності. Також було створено ще один фінансово-кредитний інститут ЄС – Європейський механізм стабільності. З 2010 р. зазначені кредитні організації, а також МВФ здійснили значну кредитну підтримку країн групи GIIPS. Так, Греції у травні 2010 р. було надано кредит на суму 110 млрд. євро, а в березні 2012 р. – 130 млрд. євро; Ірландія у листопаді 2010 р. отримала позику на суму 67,5 млрд. євро; Португалія у квітні 2011 р. одержала кредит в обсязі 78 млрд. євро [7, с. 41].

Зазначені міри не дали очікуваного ефекту, оскільки з 2010 р. суверенні борги найбільш проблемних країн-боржників мали тенденцію до зростання (табл. 1).

Зокрема, з 2010 р. до 2014 р. співвідношення суверенного боргу Греції до ВВП збільшилось з 147,4% до 172,6%, Португалії – з 89,6% до 119,3%, Італії – з 100,0% до 111,2% відповідно. Зазначена тенденція збереглась і в 2015 р.

Наслідки затяжної боргової кризи Європейського Союзу є вкрай негативними та серйозними для даного інтеграційного угруповання. З одного боку, для цієї кризи характерні такі ж наслідки, як і для любої іншої суверенної боргової кризи: зменшення рівня економічного зростання, втеча капіталу, знецінення акцій національних підприємств, збільшення рівня безробіття тощо. З іншого боку, дана боргова криза посилює суперечності між країнами – членами ЄС, підкреслює полярність їхніх інтересів та виявляє складність досягнення консенсусу щодо шляхів та методів подолання боргової кризи, розмірів підтримки країн-боржників. Також дана криза яскраво демонструє негативні моменти валютного союзу, послаблює позиції євро на світових ринках.

Щодо шляхів подолання боргової кризи країн Єврозони, у теоретичному плані можна виділити два основні підходи до вирішення згаданої проблеми:

– перший – обмежувальний;
– другий – неокейнсіанський.

Згідно з обмежувальним (неокласичним) підходом, представниками якого є

Б. Айхенгрін, Г-В. Зінн, К. Рейнхарт, К. Рогофф, Г.-Б. Шафер, для виходу із даної боргової кризи необхідно забезпечити жорстку економію бюджетних коштів, скорочення публічного сектору, значно обмежити запозичення, відмовитись від фіскальної експансії та здійснювати подальшу лібералізацію економіки [9; 10].

Згідно з неокейнсіанським підходом, серед прихильників якого слід відзначити Ж.-М. Еро, Г. Зігмара, П. Кругмана, Дж. Сороса, для подолання боргової кризи Європейського Союзу необхідно залучати додаткові обсяги запозичень для покриття існуючих боргів та здійснення збільшення державних видатків для стимулювання сукупного попиту і запуску мультиплікативного ефекту економічного зростання.

Ми більше схиляємося до обмежувального підходу, оскільки вважаємо, що в умовах надмірного накопичення державних боргів додаткові позики тільки посилять тягар боргу. Стосовно ж позитивного впливу запозичень на економічний розвиток, то він можливий лише

Таблиця 1

Динаміка співвідношення державного боргу до ВВП окремих країн Європи та України за 2010–2014 рр., % до ВВП

Країна	2010 р.	2011 р.	2012 р.	2013 р.	2014 р.
Греція	147,4	168,0	154,8	172,6	172,6
Португалія	89,6	97,9	112,4	117,5	119,3
Італія	100,0	102,6	106,1	110,5	111,2
Австрія	52,8	52,2	53,3	53,6	54,0
Україна	29,2	27,4	28,3	33,0	69,8

Джерело: складено за даними [8]

за ефективного використання кредитів (надання їм інвестиційного спрямування, жорсткого контролю освоєння коштів тощо) та видається досить сумнівним, зважаючи на тривалий період нагромадження боргу, упродовж якого кредити використовувались неефективно.

Отже, для попередження подальшої ескалації боргової кризи країн GIIPS керівним органам Європейського Союзу потрібно вжити заходів із стимулювання урядів даних держав до проведення політики бюджетної консолідації із акцентом на скороченні поточних бюджетних видатків. Також слід здійснювати утримання невисокого рівня відсоткових ставок, проводити структурні реформи для активізації економічної активності.

В Україні також можна констатувати боргову кризу на сучасному етапі.

До основних причин цієї кризи відносять: політичну кризу, анексію АР Крим, тривалий військовий конфлікт на сході України; глибоку економічну рецесію; значні розміри дефіциту державного бюджету, який фінансується в основному за рахунок запозичень; необхідність значної фінансової підтримки банківської сфери та стратегічно важливих державних підприємств, зокрема НАК «Нафтогаз України» [5, с. 4].

Для вирішення проблем боргового тягаря України доцільно:

– розробити і впровадити цілісну стратегію управління державним боргом, яка би поєднувала завдання вдосконалення нормативно-правового й інституційного забезпечення боргової політики держави, короткострокові та середньострокові орієнтири управління державним боргом;

– обмежити видатки державного бюджету та зменшити дефіцит бюджету;

– застосовувати поміркований підхід щодо залучення нових державних запозичень;

– вживати заходів для поступового підвищення реального обмінного курсу гривні;

– диверсифікувати структуру державного боргу України у розрізі валют його погашення шляхом залучення позик у різноманітних валютах, зменшуючи тим самим валютний ризик;

– вжити заходів для збільшення частки внутрішнього державного боргу та, відповідно, зменшення частки зовнішнього;

– активізувати спрямування позик на реалізацію інвестиційних та інноваційних програм;

– посилити контроль використання державних запозичень.

Державні запозичення слід використовувати не на соціальні програми, а на інвестиційні та інноваційні програми, що сприятиме розвитку економіки. Такий підхід дозволить розглядати державні запозичення з позицій цільового використання, перш за все на інвестиційні проекти, а відповідно, внесе зміни у механізм обслуговування та погашення державного боргу.

Висновки. Суверенну боргову кризу можна визначити як кризу заборгованості, котра проявляється у неспроможності держави обслуговувати останню згідно початкових домовленостей.

Особливості суверенної боргової кризи:

1) суверенну боргову кризу пов'язують насамперед із нездатністю позичальника обслуговувати зовнішній борг, тобто фактично вважають її кризою зовнішньої заборгованості. Дана особливість обумовлена тим, що державі легше управляти внутрішнім боргом, а також тим, що внутрішні дефолти не набувають такого резонансу, як зовнішні;

2) суверенна криза зазвичай відбувається на фоні кризових явищ в економіці держави, які водночас є як причиною, так і наслідком боргової кризи. Будь-якій країні надзвичайно важко вирватися із цього негативного причинно-наслідкового кола;

3) як правило, передвісником суверенної боргової кризи виступає хронічний дефіцит державного бюджету, який вимагає залучення великих обсягів кредитних ресурсів для його покриття. При цьому зазначені кредитні ресурси мають в основному не інвестиційне спрямування, а за рахунок них покриваються поточні видатки бюджету;

4) боргова криза держави виявляє неспроможність її уряду (попередніх урядів) ефективно управляти фінансами та економічними процесами в країні. Наявність такої кризи, на нашу думку, означає те, що уряд часто обирає легкі шляхи вирішення проблем, лише поглиблюючи їх для наступних поколінь.

Основними причинами суверенних боргових криз є:

– надмірне накопичення державного боргу;

– хронічний дефіцит державного бюджету та збільшення або значні обсяги видатків державного бюджету;

– неефективне використання запозичених коштів;

– неефективна боргова політика уряду та неналежний контроль використання позик;

– економічна криза.

Щодо шляхів виходу із суверенної боргової кризи, то тут думки вчених розходяться. На сьогодні існує два полярні підходи з цього приводу: перший полягає в обмеженні подальших запозичень, скороченні бюджетного дефіциту, зменшенні видатків бюджету тощо; другий обґрунтовує необхідність здійснення подальших запозичень для інвестування економіки і запуску, таким чином, мультиплікативного ефекту економічного зростання.

На нашу думку, ці два підходи можна об'єднати при розробці певної конкретної стратегії подолання боргової кризи. Така стратегія має розроблятись із врахуванням особливостей економічного розвитку відповідної держави, особливостей розвитку та масштабів боргової кризи, кон'юнктури зовнішніх ринків, політичної ситуації тощо. Стратегія може передбачати низку обмежувальних заходів та механізми

стимулювання економіки, в тому числі й за рахунок додаткових кредитних джерел.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Переверзєва А.В. Вплив боргової кризи на людський розвиток в сучасних умовах / А.В. Переверзєва // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – Вип. 6. – Ч. 2. – С. 27–30.
2. Бредкіна І.К. Сучасні підходи до визначення поняття «криза» / Бредкіна І.К., Сімех Ю.А. // II Международная научно-практическая Интернет-конференция «Проблемы формирования новой экономики XXI века» (25–26 декабря 2009 г.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.confcontact.com/2009new_tezi.php.
3. Рейнхарт К. На этот раз все будет иначе / К. Рейнхарт, К. Рогофф ; пер.
4. Стороженко Д. М. : Карьера Пресс, 2011. – 528 с.
5. Мельник А.О. Латиноамериканська криза: світовий досвід / А.О. Мельник // Вісник Хмельницького національного університету. – 2009. – № 6. – Т. 1. – С. 267–269.
6. Аналітичний огляд стану державного боргу та його впливу на фінансовий ринок України станом на 01.09.2015 р. / Національне рейтингове агентство «Рюрік». – 22 с. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/documents/research/REVIEW_debt.pdf.
7. Величезні борги країн ЄС не критичні для економіки Єврозони – експерт // Голос столиці. – 2014. – 22 жовтня. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://newsradio.com.ua/2014_10_22/Velichezn-borgi-kra-n-S-ne-kritichn-dlja-ekonom-ki-vrozoni-ekspert-5926/.
8. Богдан Т. Глобальні ризики боргового «нависання» у розвинутих країнах і засоби їх мінімізації / Т. Богдан // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 6. – С. 39–46.
9. Порівняльна оцінка співвідношення державного боргу до ВВП України та окремих країн Європи / Міністерство фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://minfin.gov.ua/control/uk/publish/article?&art_id=398647&cat_id=398646.
10. Eichengreen B. Implications of the Euro's Crisis for International Monetary Reform / B. Eichengreen // Session «A New International Monetary Order?» at the Allied Social Science Associated Meetings, Chicago. – 2012. – January 6 [Electronic resource]. – Access mode : http: /7emlab.berkeleY.edu/~eichengr/ Implications_Euro_JrnPol Model_2012.pdf.
11. Reinhart C. Debt Overhangs: Past and Present / Reinhart C., Reinhart V., Rogoff K. // Preliminary Draft. – 2012. – April 15 [Electronic resource]. – Access mode : http://www.economics.harvard.edu/faculty/rogoff/files/Debt_Overhangs.pdf.

УДК 336.1.02(477)

Мирончук В.М.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

Завальнюк І.О.
студентка
Вінницького навчально-наукового інституту економіки
Тернопільського національного економічного університету

ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ

THE IMPROVEMENT OF THE COMPLEX ESTIMATION OF THE FINANCIAL SYSTEM STABILITY OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Для визначення стійкості фінансової системи до дестабілізуючих факторів запропоновано вдосконалення комплексної оцінки стійкості фінансової системи України шляхом побудови інтегрального показника, що сформований за допомогою методу рангової кореляції. На основі визначеного показника проведено аналіз стійкості фінансової системи країни у період 2007–2014 років.

Ключові слова: фінансова стійкість, фінансова система, показники стійкості фінансової системи, інтегральний показник, рангова кореляція.

АННОТАЦИЯ

Для определения устойчивости финансовой системы к дестабилизирующим факторам предложено совершенствование комплексной оценки устойчивости финансовой системы Украины путем построения интегрального показателя, сформированного с помощью метода ранговой корреляции. На основе алгоритма предложенного показателя проведен анализ устойчивости финансовой системы страны в период 2007–2014 годов.

Ключевые слова: финансовая устойчивость, финансовая система, показатели устойчивости финансовой системы, интегральный показатель, ранговая корреляция.

ANNOTATION

The development of the complex estimation of the financial system stability of Ukraine is offered for the determination of the financial system stability to the destabilizing factors by the construction of the integral index formed by means of the method of the rank correlation. On the basis of algorithm of the offered index the analysis of the financial system stability of the country is conducted in the period of 2007–2014.

Keywords: financial stability, financial system, financial system stability indicators, integral index, rank correlation.

Постановка проблеми. Враховуючи значну нестабільність економічного розвитку в Україні, що зумовлено негативним впливом внутрішніх та зовнішніх факторів, які викликають економічні втрати та стимулюють поглиблення кризових процесів, фінансова система країни потребує постійної діагностики, яка може попередити виникнення негативних тенденцій у її функціонуванні. Тому побудова системи аналізу стійкості фінансової системи є надзвичайно важливим та актуальним завданням.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню питань стійкості фінансової системи, зокрема виокремленню її індикаторів та побудові адекватної системи оцінювання, присвячено праці вітчизняних та зарубіжних дослідників: Н. Веллінка, В.І. Міщенка [2], О.І. Петрика [5], Б.І. Пшика [6], М. Фута [2] та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми – поглиблення теоретико-методичних підходів та розроблення практичних рекомендацій щодо оцінювання стійкості фінансової системи України.

Завдання статті – сформувати систему показників для моделювання оцінки стійкості фінансової системи України, запропонувати інтегральний показник стійкості фінансової системи України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для розв'язання завдання, поставленого нами у зазначеній роботі, вбачається за доцільне перерахувати основні етапи розрахунку зазначеного показника:

1) вибір показників що формують репрезентативну вибірку для проведення експертних оцінок;

2) з'ясування кількості експертів та безпосереднє проведення анкетування;

3) обробка результатів експертних оцінок, що визначає перелік основних показників, які будуть застосовуватись при побудові інтегрального показника за допомогою багатовимірного ранжування;

4) стандартизація обраних показників;

5) визначення вагових коефіцієнтів;

6) агрегування показників за допомогою адитивної згортки.

Враховуючи аналіз підходів щодо оцінювання стійкості фінансової системи, можна говорити про складність вибору показників при формуванні інтегрального показника стійкості фінансової системи країни, адже для його побудові оптимальним є використання трьох-шести показників. Усвідомлюючи багатогранність системних взаємозв'язків між показниками стійкості фінансової системи та їх розгалуженість, першочерговим завданням має бути визначення тієї їх вибірки, яка б не мала тісного кореляційного зв'язку та легко визначалась пересічною особою.

Формування переліку показників здійснювалося за трьома основними принципами: репрезентативності; достовірності; інформаційної доступності.

Розуміючи тісноту зв'язку між різними секторами економіки та ефективним функціонуванням фінансової системи, доцільним є виокремлення п'яти показників фінансової стійкості банківської системи з-поміж інших (частки простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі, кредитів, наданих банками резидентам України, рентабельності активів банків, співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів банків, співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань банків), шести показників фінансової стійкості державного сектору (відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу, відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП, рівня перерозподілу ВВП через зведений бюджет, відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету), одного показника стійкості платіжного балансу, світового товарного і фінансового ринку (сальдо поточного рахунку у відсотках до ВВП), трьох показників валютного ринку (індексу змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, частки кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, рівня доларизації грошової маси), двох показників грошово-кредитного ринку (питомої ваги готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (М0/М3), співвідношення боргу корпоративного сектору до власного капіталу), одного показника сектора нефінансових корпорацій (співвідношення боргу корпоративного сектору до власного капіталу) та двох показників сектору домогосподарств (боргу домогосподарств по відношенню до ВВП, обслуговування та погашення боргу домогосподарств відносно їхніх доходів).

Враховуючи той факт, що активи небанківських фінансових установ є досить незначними порівняно з активами банків і станом на 01.012014 складають 100,8 млрд грн (8,2% від загальної суми активів усіх фінансових установ) та згаданий показник коливається в межах 7% ВВП [1], є недоцільним використання показників зазначених фінансових інститутів при визначенні інтегрального показника стійкості фінансової системи. Це ж стосується і ринку цінних паперів.

Подальше виокремлення показників, які б мали значний рівень впливу на зміну інтегрального показника стійкості фінансової системи, здійснювався методом експертної оцінки.

Протягом досліджуваного періоду 33-м експертам було запропоновано заповнити оцінювальний бланк експертної оцінки, в якому позначити вплив певного запропонованого показника на інтегральний показник стійкості фінансової системи в межах від 1 до 19 (де ранг за номером 1 присвоюється показнику з найбільшим впливом на стійкість фінансової системи, а 19 – з найменшим).

Варто зазначити, що число показників, що досліджуються експертами, не повинно перевищувати 20, адже у такому разі буде ускладнена оцінка фактору. А кількість експертів, що бере

Таблиця 1

Нумерація показників для аналізу експертних оцінок

Показники	Привласнений номер
Частка простроченої заборгованості за кредитами в загальному обсязі кредитів, наданих банками резидентам України,%	1
Рентабельність активів банків, %	2
Співвідношення банківських кредитів та депозитів в іноземній валюті, %	3
Співвідношення довгострокових (понад 1 рік) кредитів та депозитів банків, разів	4
Співвідношення ліквідних активів до короткострокових зобов'язань банків,%	5
Відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, %	6
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП,%	7
Відношення обсягу офіційних міжнародних резервів до обсягу валового зовнішнього боргу,%	8
Відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП,%	9
Рівень перерозподілу ВВП через зведений бюджет,%	10
Відношення обсягу сукупних платежів з обслуговування та погашення державного боргу до доходів державного бюджету, %	11
Сальдо поточного рахунку у відсотках до ВВП,%	12
Індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, середній за період	13
Частка кредитів в іноземній валюті в загальному обсязі наданих кредитів, %	14
Рівень доларизації грошової маси, %	15
Питома вага готівки поза банками в загальному обсязі грошової маси (М0/М3), %	16
Співвідношення боргу корпоративного сектору до власного капіталу,%	17
Борг домогосподарств по відношенню до ВВП, %	18
Обслуговування та погашення боргу домогосподарств щодо їхніх доходів, %	19

участь в анкетуванні, має бути досить великою (33 особи) через необхідність забезпечення об'єктивності оцінюваних результатів, що можливо при перевищенні у 2-3 рази кількості експертів над кількістю показників.

Основною перевагою проведення індивідуальної експертизи є швидкість отримання необхідної інформації для реалізації поставлених завдань. Недоліком є високий рівень суб'єктивності, що може негативно вплинути на підсумковий результат у разі некомпетентності експерта.

Для вибору основних фінансових показників, що будуть брати безпосередню участь у побудові інтегрального показника, застосуємо метод рангової кореляції, що здійснюється у три етапи:

І етап – за проаналізованими показниками, яким експертами було привласнено ранги, визначимо середнє значення рангу, що характеризує узагальнену думку про значущість показника. Усі дані були занесені у відповідну аналітичну таблицю (зазначена таблиця, через обмеження друкованих сторінок не відображена у статті), привласнюючи кожному показнику відповідний номер (див. табл. 1).

Відповідно до аналітичної таблиці було виділено групу з п'яти показників, що найбільше впливають на стійкість фінансової системи країни, а саме:

1) відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП (ранг фактора 1);

2) індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США (ранг фактора 2);

3) відношення валового зовнішнього боргу до ВВП (ранг фактора 3);

4) відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП (ранг фактора 4);

5) рентабельність активів банків (ранг фактора 5).

ІІ етап – перевіримо міру узгодженості думок експертів. Для цього використаємо такий показник рангової кореляції як коефіцієнт конкордації:

$$W = \frac{12}{m^2(n^3 - n)} \sum_{i=1}^{n} \left[\sum_{i=1}^{m} x_{ij} - \frac{m(n+1)}{2} \right]^2, \qquad (1)$$

де m – кількість експертів;

n – кількість факторів;

x_{ij} – ранг показника, проставлений i-м експертом за j-м номером показника.

У нашому випадку, враховуючи, що $m=33$, $n = 19$, $\frac{m(n+1)}{2} = 330$, коефіцієнт конкордації складе 0,933. Розраховане значення показника свідчить про значну узгодженість думок експертів, адже, якщо W=1, то думки експертів збігаються, якщо W=0, то думки неузгоджені.

ІІІ етап – встановимо значущість коефіцієнтів рангової кореляції, тобто визначимо, чи можна довіряти отриманим значенням та висновкам. Для цього використаємо формулу обчислення критичної точки:

$$x_ф^2 = m(n-1)W \qquad (2)$$

та за рівнем значущості α і числу ступенів свободи $q=n$-1 в таблицях Пірсона знаходять критичне значення $x_{кр}^2$.

Якщо $x_ф^2 > x_{кр}^2$, то коефіцієнту конкордації можна довіряти і отримані за його допомогою висновки є достовірними.

У нашому випадку значення $x_ф^2$ = 552, $x_{кр}^2$ = 28,86 (при α = 0,05 (5% імовірність того, що знайдений у вибірці зв'язок між змінними є лише випадковою особливістю даної вибірки α = 0,05 – «припустима границя рівня помилки») та q=18).

Оскільки $x_ф^2 > x_{кр}^2$, то можна зробити висновок про значимість коефіцієнта конкордації, що додатково підтверджує висновок про узгодженість думок експертів.

Наступним етапом розрахунку інтегрального показника стійкості фінансової системи є необхідність стандартизації (нормування) показників, що формують модель оцінки. Здійснення зазначеного етапу пов'язане з тим, що обрані показники мають різні одиниці вимірювання, що недопустимо при побудові адитивної згортки.

У разі немонотонної залежності інтегрального показника від значень показників, що його

Таблиця 2

Оптимальні значення показників стійкості фінансової системи України

Назва показника	Оптимальне значення	Мінімальний інтервал оптимального значення (+,-)	Максимальний інтервал оптимального значення (+,-)
Відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП	3	1	2
Індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США	104	2	3
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП	40	5	9
Відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП	20	10	15
Рентабельність активів банків	1	0,5	0,75

Джерело: складено автором на підставі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [3]

формують (тобто коли між $x_{\min}$ та $x_{\max}$ є певна оптимальна точка $x_{опт}$, де значення показника є найкращим), стандартизація показників відбувається за такими формулами:

– у разі, якщо збільшення значення показника сприяє збільшенню інтегрального показника, тобто показник є стимулятором [4, с. 21]:

$$\overline{x_i} = 1 - \frac{(x_i - x_{опт})}{(x_{max} - x_{опт})},\ i=\overline{1,n}\ ; \quad (3)$$

– у разі, якщо збільшення значення показника сприяє зменшенню інтегрального показника, тобто показник є дестимулятором [4, с. 21]:

$$\overline{x_i} = 1 - \frac{(x_i - x_{опт})}{(x_{опт} - x_{min})},\ i=\overline{1,n}\ ; \quad (4)$$

Використовуючи законодавчий метод, визначимо оптимальні значення показників, які занесемо у таблицю (табл. 2).

Далі згідно з формулами (3) (показник рентабельності активів банків) та (4) (відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП, індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП) проведемо розрахунки по стандартизації перерахованих показників, використовуючи відповідні статистичні дані, та відобразимо їх у таблиці (табл. 3).

Далі для розрахунку інтегрального показника стійкості фінансової системи, що визначається за формулою:

$$I = \sum_{i=1}^{n} a_i z_i,\ \sum a_i = 1,\ 0 \le a_i, z_i \le 1, \quad (5)$$

де a_i – ваговий коефіцієнт;

z_i – нормалізований показник,

необхідно визначити вагові коефіцієнти нормалізованих показників. Для цього застосуємо правило Фішберна, яке дає можливість визначити рівень значущості показників на основі їхнього ранжування:

$$r_i = \frac{2(N - i + 1)}{(N + 1)N}, \quad (6)$$

де r_i – ваговий коефіцієнт i-го показника сукупності;

N – кількість показників сукупності;

i – ранг показника сукупності.

Таким чином, ваговий коефіцієнт показника відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП буде складати:

$$r_1 = \frac{2(5 - 1 + 1)}{(5 + 1)5} = 0{,}33\ ,$$

– ваговий коефіцієнт показника індексу змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США:

$$r_2 = \frac{2(5 - 2 + 1)}{(5 + 1)5} = 0{,}27\ ,$$

– ваговий коефіцієнт відношення валового зовнішнього боргу до ВВП:

$$r_3 = \frac{2(5 - 3 + 1)}{(5 + 1)5} = 0{,}2\ ,$$

– ваговий коефіцієнт відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП:

$$r_4 = \frac{2(5 - 4 + 1)}{(5 + 1)5} = 0{,}13,$$

– ваговий коефіцієнт рентабельності активів банків:

$$r_5 = \frac{2(5 - 5 + 1)}{(5 + 1)5} = 0{,}07,$$

Отже, інтегральний показник стійкості фінансової системи України відповідно до проведених розрахунків буде мати такий вигляд:

$$I_{сфс} = 0{,}33 \cdot z_1 + 0{,}27 \cdot z_2 + 0{,}2 \cdot z_3 + 0{,}13 \cdot z_4 + 0{,}07 \cdot z_5, \quad (7)$$

де $I_{сфс}$ – індекс стійкості фінансової системи;

z_1 – значення i-го нормалізованого показника сукупності, що відображає відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП;

z_2 – значення i-го нормалізованого показника сукупності, що відображає індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США;

z_3 – значення i-го нормалізованого показника сукупності, що відображає відношення валового зовнішнього боргу до ВВП;

z_4 – значення i-го нормалізованого показника сукупності, що відображає відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП;

Таблиця 3

Нормалізовані значення показників стійкості фінансової системи України у період 2007–2014 років

Показники	Роки							
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП, (z_1)	0,99	1,00	0,42	0	0,90	0,47	0,33	0,94
Індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, (z_2)	1,00	0,30	0	0,31	0,32	0,32	0,32	0,06
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, (z_3)	1,00	1,00	0	0,07	0,34	0,36	0,31	0
Відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, (z_4)	0,68	1,00	0,10	0,01	0,17	0,09	0	0
Рентабельність активів банків, (z_5)	1,00	0,92	0	0,50	0,62	0,82	0,77	0,05

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків за офіційними даними НБУ [1]

z_5 – значення i-го нормалізованого показника сукупності, що відображає рентабельність активів банків.

Для можливості інтерпретації значень отриманого інтегрального показника необхідно визначити межі оптимального та достатнього значення при нормалізації. Результати внесемо у таблицю 4.

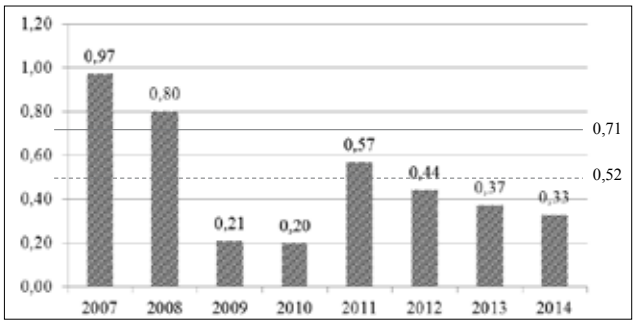
Таким чином, нижня межа оптимального значення інтегрального показника стійкості фінансової системи складає 0,71, а нижня межа достатнього значення інтегрального показника стійкості фінансової системи – 0,52. Тобто за умов, коли значення інтегрального показника буде менше 0,52, можна вважати, що стан фінансової системи є незадовільним (або критичним), при знаходженні показника у проміжку 0,52-0,71 та вище, можна говорити про задовільний стан стійкості фінансової системи до дестабілізуючих факторів.

Використовуючи дані таблиці 3 та формулу (7), проведемо розрахунки інтегрального показника стійкості фінансової системи за період 2007–2014 років:

$$I_{сфс\ 2007} = 0,33 \cdot 0,99+0,27 \cdot 1+0,2 \cdot 1+0,13 \cdot \cdot 0,82+0,07 \cdot 1 = 0,97$$

$$I_{сфс\ 2008} = 0,33 \cdot 1+0,27 \cdot 0,3+0,2 \cdot 1+0,13 \cdot 1+ +0,07 \cdot 0,92 = 0,80$$

$$I_{сфс\ 2009} = 0,33 \cdot 0,42+0,27 \cdot 0+0,2 \cdot 0,04+ +0,13 \cdot 0,51+0,07 \cdot 0 = 0,21$$



Інтегральний показник:
——— оптимальний рівень
- - - - - - - достатній рівень

Рис. 1. Значення інтегрального показника стійкості фінансової системи України за 2007–2014 рр.

Джерело: складено автором на підставі власних розрахунків

$$I_{сфс\ 2010} = 0,33 \cdot 0+0,27 \cdot 0,31+0,2 \cdot 0,11+ +0,13 \cdot 0,45+0,07 \cdot 0,5 = 0,20$$

$$I_{сфс\ 2011} = 0,33 \cdot 0,9+0,27 \cdot 0,32+0,2 \cdot 0,36+ +0,13 \cdot 0,54+0,07 \cdot 0,62 = 0,57$$

$$I_{сфс\ 2012} = 0,33 \cdot 0,47+0,27 \cdot 0,32+0,2 \cdot 0,39+ +0,50 \cdot 0,09+0,07 \cdot 0,82 = 0,44$$

$$I_{сфс\ 2013} = 0,33 \cdot 0,33+0,27 \cdot 0,32+0,2 \cdot 0,33+ +0,45 \cdot 0+0,07 \cdot 0,77 = 0,37$$

$$I_{сфс\ 2014} = 0,33 \cdot 0,94+0,27 \cdot 0,06+0,2 \cdot 0+ +0,45 \cdot 0+0,07 \cdot 0,05 = 0,33$$

Отримані результати представимо графічно на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1, найбільш критичний стан фінансової системи простежується у період 2009 та 2010 років (значення показника 0,152 та 0,134 відповідно), що є наслідками впливу світової фінансової кризи 2008 року і, у нашому випадку, пов'язано з негативною динамікою індексу змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США; збільшенням валового зовнішнього боргу при паралельному зменшенні ВВП, негативними змінами ефективності діяльності банків, що передусім відображається через падіння показників рентабельності.

2007, 2008 та 2011 роки можна охарактеризувати як роки із задовільним функціонуванням фінансової системи. Значення інтегрального показника стійкості фінансової системи у зазначений період склало 0,954, 0,804 та 0,518 відповідно.

Спадна динаміка показників 2012–2014 років (з 0,44 до 0,33 відповідно) свідчить про проблеми розвитку реальної економіки країни, необхідності погашення зовнішніх та внутрішніх боргів держави, а також загострення політичної кризи.

Висновки та перспективи подальших розвідок. Відсутність законодавчо врегульованої та науково обґрунтованої системи оцінювання стійкості фінансової системи країни дозволила запропонувати власний підхід оцінювання зазначеної економічної категорії шляхом багатовимірного ранжування.

У процесі визначення інтегрального показника оцінювання стійкості фінансової системи засобами теорії адитивної цінності за допомогою методів експертної оцінки було визначено п'ять основних показників, які суттєво впли-

Таблиця 4

Межі оптимального та достатнього рівнів значення показників стійкості фінансової системи

Назва показника	Оптимальне значення	Оптимальний рівень (нижня межа)	Достатній рівень (нижня межа)
Відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП	3	0,66	0,33
Індекс змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США	104	0,98	0,97
Відношення валового зовнішнього боргу до ВВП	40	0,87	0,77
Відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП	20	0,5	0,25
Рентабельність активів банків	1	0,5	0,25

Джерело: складено автором на підставі даних Міністерства економічного розвитку і торгівлі України [3]

вають на підсумковий показник (відношення дефіциту/профіциту бюджету до ВВП, індексу змін офіційного курсу національної грошової одиниці до долара США, відношення валового зовнішнього боргу до ВВП, відношення обсягу державного та гарантованого державного боргу до ВВП, рентабельність активів банків).

Результатом проведеного дослідження стало визначення інтегральний показник стійкості фінансової системи за таким алгоритмом: $I_{сфс} = 0,33 \cdot z_1 + 0,27 \cdot z_2 + 0,2 \cdot z_3 + 0,13 \cdot z_4 + 0,07 \cdot z_5$.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Індикатори фінансової стійкості [Електронний ресурс] // [Офіційний сайт Національного банку України]. – Режим доступу : http//www.bank.gov.ua/bank_supervision/index.htm. – Назва з екрану.
2. Міщенко В.І. Організаційно-методичні підходи до запровадження в НБУ системи оцінки стійкості фінансової системи : Інформаційно-аналітичні матеріали / За ред. д.е.н., проф. В.І. Міщенко, к.е.н., доц. О.І. Кірєєва і к.е.н. М.М. Шаповалової. – Київ : Центр наукових досліджень НБУ, 2005. – 97 с.
3. Наказ Міністерства економічного розвитку і торгівлі України від 29 жовтня 2013 року № 1277 «Про затвердження Методичних рекомендацій щодо розрахунку рівня економічної безпеки України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http//cct.com.ua/2013/29.10.2013_1277.htm.
4. Новосад В.П. Методологія експертного оцінювання: Конспект лекцій для використання в навчальному процесі в системі підвищення кваліфікації кадрів / В.П. Новосад. – К. : Вид-во НАДУ, 2007. – 56 с.
5. Петрик О. Якою має бути організаційна структура банківського нагляду в Україні? / О. Петрик // Вісник НБУ. – 2009. – № 11. – С. 3-7.
6. Пшик Б.І. Фінансова стабільність: сутність та особливості прояву / Б.І. Пшик // Вісник СевНТУ. – 2013. – № 138. – С. 91-96.
7. Crockett A. The Theory and Practice of Financial Stability / A. Crockett // GEI Newsletter Issue. Global Economic Institutions. – 1997. – № 6 [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.cepr.org/gei/6rep2.htm.
8. Foot M. What is financial stability and how do we get it? // ACI (UK) The Roy Bridge Memorial Lecture. – 2003. – 3 April [Electronic resource]. – Mode of access : http://www.fsa.gov.uk/ Pages/Library/Communication/Speeches/2003/sp122.

УДК 330.322.001.76

Ніколаєнко Ю.В.
кандидат економічних наук, доцент,
професор кафедри фінансів і банківської справи
Чернігівського національного технологічного університету

БАНКІВСЬКЕ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ

BANK FINANCING OF INNOVATIVE CENTERS

АНОТАЦІЯ

У статті на підставі системного підходу використано методи економічного, фінансового та управлінського аналізу проблем і особливостей банківського кредитування інноваційних центрів. Виявлено основні проблеми участі банків у кредитуванні інноваційної діяльності та запропоновано шляхи їх подолання. Вказано перспективи співпраці комерційних банків та інноваційних центрів. Наголошено на необхідності активної участі держави у створенні сприятливих умов для банківського кредитування інноваційної сфери.

Ключові слова: інноваційні центри, комерційні банки, банківське кредитування, державне гарантування, сек'юритизація, облік цінних паперів.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе системного подхода использованы методы экономического, финансового и управленческого анализа проблем и особенностей банковского кредитования инновационных центров. Выявлены основные проблемы участия банков в кредитовании инновационной деятельности и предложены пути их преодоления. Указаны перспективы сотрудничества коммерческих банков и инновационных центров. Отмечена необходимость непосредственного участия государства в создании благоприятных условий для банковского кредитования инновационной сферы.

Ключевые слова: инновационные центры, коммерческие банки, банковское кредитование, государственное гарантирование, секьюритизация, учет ценных бумаг.

ANNOTATION

The research of the role of commercial banks in financing innovative centers in Ukraine is the basic task of the article. The dialectical method and approach of the systems are methodological basis of research. The methods of economic, financial and administrative analysis of problems and features of the bank crediting of innovative centers are used on the basis of approach of the systems. The basic problems of banks' participation in crediting of innovative activity are found out and the ways of their overcoming are offered. Prospects of collaboration of commercial banks and innovative centers are indicated. It is marked on importance of participation of the state in creation of favourable terms for the bank crediting of innovative sphere.

Keywords: innovative centers, commercial banks, bank crediting, state guarantee, securitization, account of securities.

Постановка проблеми. Однією з найгостріших і найскладніших проблем створення й функціонування технопарків та інших інноваційних структур ринкового типу є джерела фінансування. Як свідчить зарубіжний досвід, витрати на створення технопарків можуть бути різними, їх розмір залежить від спеціалізації технопарків, їх розмірів, ступеня ризику і країни, де вони створюються. До основних джерел фінансування інноваційної діяльності відносять власні кошти інноваційних структур (амортизаційні відрахування, внутрішні резерви, кошти інноваційного фонду); інвестиційні (внески іноземних та вітчизняних інвесторів), кредитні (кредити банків, фінансовий лізинг) та бюджетні ресурси державного та місцевого рівнів [1, с. 369].

Банківське кредитування розглядається як теоретично важливий метод фінансування інноваційної діяльності зазвичай у країнах, які нещодавно перейшли до ринкової економіки і в яких є нерозвинутим фондовий ринок та пов'язана з ним інфраструктура. Разом з тим необхідно відмітити, що комерційні банки за своєю сутністю не схильні до високих ризиків, що супроводжують інноваційне кредитування. Загальноприйняті умови надання кредитів передбачають достатню кредитоспроможність позичальника, його гарну кредитну історію, чіткий розрахунок окупності проекту та грошових потоків, наявність надійного забезпечення. Все це здебільшого відсутнє у інноваційних структурах, таких як технопарки, бізнес-інкубатори та венчурні фірми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми фінансового забезпечення інноваційної діяльності та підвищення її активності протягом останнього десятиліття широко досліджується сучасними науковцями. Це питання розкривається у працях Алимова О.М., Амоші О.І., Возняк Г.В., Гальчинського А.Р., Геєця В.М., Зимовець В.В., Ільїної К.І., Кабанова А.І., Колодзєва О.М., Крупки М.І., Новікової Н.І., Федулової І.В. та ін. Головним аспектом даних досліджень є стан інноваційної діяльності, джерел і способів її фінансування за сучасних умов інтеграції економіки України у світове господарство. Незважаючи на існуючі напрацювання науковців у сфері теорії і практики фінансування інновацій, окремі питання дослідження впливу фінансування інновацій на їх розвиток в Україні носять суперечливий характер і залишаються недостатньо розкритими.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Зважаючи на те, що проблеми активізації інноваційної діяльності вимагають термінового розв'язання, українські науковці здійснюють численні дослідження у цьому напрямі і стверджують, що суттєві структурно-технологічні зрушення на основі розвитку інноваційного процесу, ринкової та інформаційно-комунікаційної інфраструктури вимагають потужного фінансового забезпечення.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану фінансування інноваційних центрів в Україні, зокрема, ролі комерційних банків у даному процесі та виявленні перспектив подальшої їх співпраці.

Виклад основного матеріалу дослідження. Переважну частку у структурі джерел фінансування інновацій в Україні займає самофінансування, тобто фінансування за рахунок власних фінансових ресурсів. Це пояснюється декількома причинами: по-перше, неможливістю спрямовувати велику частину чистого прибутку на фінансування інновацій унаслідок того, що існують й інші напрями його використання (виплата дивідендів, формування резервного фонду, приріст оборотного капіталу та ін.); по-друге, кризові явища в економіці країни та їх наслідки призводять до того, що велика кількість підприємств у кризові та посткризові періоди працює збитково та відчуває нестачу власних фінансових ресурсів навіть для фінансування поточної діяльності; по-третє, унаслідок існування високого ступеня невизначеності та неможливості точно спрогнозувати очікувані результати від інноваційної діяльності більшість власників підприємств не бажає ризикувати, уникаючи залучення власного капіталу в інноваційну сферу, та перекладає частину цих ризиків на інші суб'єкти інноваційної діяльності.

Аналіз динамічних змін у структурі джерел фінансування інновацій в Україні дозволяє визначити, що особливо в останні роки активізувався процес залучення коштів іноземних інвесторів та інших джерел фінансування інноваційної діяльності, до яких відносяться кредитування комерційними банками, лізинг, залучення коштів міжнародних організацій та іноземних венчурних фондів та ін.

Одним з важливих джерел фінансового забезпечення інноваційної діяльності є банківське кредитування. Переваги активного залучення банківського кредитування в процеси інноваційного розвитку не є перебільшеними. Суб'єкти інноваційної діяльності отримують можливість у будь-який момент оперативно мобілізувати додаткові грошові ресурси, необхідні для вирішення поточних і довгострокових господарських потреб, що, у свою чергу, дозволяє кредиторам перетворити вільні кошти в дохідні активи. Взаємовигідна співпраця банків та інших суб'єктів інноваційного процесу супроводжується такими перевагами: значно зменшується обсяг так званих «інформаційних витрат»; зменшується обсяг змінних витрат; збільшується можливість оперативно отримувати довгострокові кредити.

Головним стримуючим чинником формування інноваційного розвитку є поглиблення розриву між реальною інноваційною економікою та банківськими інститутами. Основи цього процесу були сформовані за часів Радянського Союзу та поглиблені кризовими явищами в українській економіці на початку 90-х років XX ст. За часів становлення незалежності України ряд банків до своїх статутів включили пункт про участь у фінансуванні інноваційної діяльності. Зокрема, це такі акціонерні інноваційні банки, як «Укрінбанк», «Інтелект» та ін. За їх участю передбачалось надання інноваційних кредитів після відповідної експертизи інноваційних проектів. Серед форм участі банків в інноваційних проектах – дольове фінансування, надання фінансово-посередницьких послуг, організація спільних виробництв, цільове фінансування досліджень і розробок, лізингові операції тощо [2]. Але нестабільність економіки і відсутність достатніх гарантій повернення інноваційних кредитів обумовили їх високий фінансовий ризик, а звідси і невигідність для банків таких операцій. Це, у свою чергу, поглиблює проблему оновлення основних фондів наукової сфери.

Оскільки інвестиційна діяльність є першочерговим завданням інвестиційних банків, їм належить більш вагома роль у венчурному фінансуванні. У ролі інвесторів венчурної діяльності інвестиційні банки беруть участь у формуванні регіональних венчурних фондів через розгалужену мережу філіалів; у формуванні інвестиційних фірм венчурного капіталу; як партнер з обмеженою відповідальністю беруть участь у фондах-партнерствах тощо.

Вітчизняні науковці [3] визначають три основні функції комерційних банків у процесі фінансування інноваційної діяльності, а саме:

1) кредитування незавершених наукових розробок і досліджень на замовлення;

2) за дорученням замовників проекту контролювати хід і якість робіт та відповідати за цільове та ефективне використання виділених коштів.

У даному випадку банк виступає проміжною ланкою між державою (в особі відомства, спеціалізованого фонду чи іншого джерела), фінансовими джерелами забезпечення проекту та підприємством-виконавцем. Основною метою даної операції є отримання банком комісійної винагороди за свої послуги у вигляді визначеного відсотка від обсягу фінансування. У ст. 17 Закону України «Про інноваційну діяльність» зазначено: суб'єктам інноваційної діяльності для виконання ними інноваційних проектів може бути надана фінансова підтримка шляхом повної чи часткової компенсації (за рахунок коштів Державного бюджету України, коштів бюджету Автономної Республіки Крим та коштів місцевих бюджетів) відсотків, сплачуваних суб'єктами інноваційної діяльності комерційним банкам та іншим фінансово-кредитним установам за кредитування інноваційних проектів [2];

3) виступати в ролі інвестора, тобто вкладати власні фінансові ресурси у той чи інший інноваційний проект.

Механізм реалізації двох останніх функцій досить ускладнений, оскільки йдеться вже не просто про фінансування інноваційної діяль-

ності, а про проектне фінансування – форму банківського інвестування, в рамках якої банк прямо або опосередковано бере участь в управлінні проектом. Опосередкована участь банку в управлінні проектом обмежується відповідними пунктами кредитної угоди. А у випадку прямої участі банку він виступає одним із засновників проекту і розподіляє проектні ризики між інвесторами або цілком приймає їх на себе. У рамках механізму проектного фінансування банк виконує ряд таких додаткових функцій:

- формування проектної документації (пакета технічних, юридичних, фінансових документів);
- комплексна оцінка основних ризиків проекту, підготовка плану заходів щодо управління ризиками;
- участь у обранні засновників та учасників проектної компанії, додаткових приватних кредиторів у рамках банківських консорціумів або синдикатів, міжнародних фінансово-кредитних інститутів;
- участь у підготовці установчих юридичних документів, а також договорів, угод, контрактів, гарантійних листів тощо, в їх експертизі, контроль реалізації договорів і угод;
- безперервний та всебічний контроль реалізації проекту, здійснення моніторингу ризиків, аналіз звітів про виконання роботи від учасників проектної діяльності, інспектування будівельного майданчика та об'єкта, участь у випробуваннях та прийнятті об'єктів тощо.

В основі проектного фінансування лежить особливий спосіб кредитування, чітка схема надходження реальних грошових, спеціальна система виявлення і розподілу проектних, фінансових, технічних, політичних та інших ризиків між усіма сторонами, що беруть участь у процесі [4]. Головним інвестором і організатором проекту в рамках проектного фінансування, як правило, виступає комерційний банк.

Спираючись на світовий досвід в умовах розвиненої ринкової економіки, саме комерційні банки мають виконувати роль організаторів інноваційних проектів та фінансувати розвиток діяльності інноваційних центрів. Комерційні банки здатні відігравати вирішальну роль у мобілізації фінансових інвестиційних ресурсів, виступаючи фінансовими гарантами вжитих інвестиційних заходів.

Фінансові системи розвинутих країн мають певні регіональні особливості у фінансуванні інноваційної діяльності. Науковці виокремлюють «американську модель» фінансового ринку та «банківську модель». Американська модель притаманна таким країнам, як США, Канада, Австралія тощо. Дана модель, яку також називають «ринково орієнтовано» або «з широкою участю», передбачає домінування на фінансовому ринку небанківських посередників та високим рівнем розвитку фондового ринку. Банківська, або ж «континентальна», модель характерна для Європи, Японії. За такої моделі саме банки надають основний обсяг фінансових послуг і характеризуються високим рівнем універсалізації. При цьому фондовий ринок є менш розвинутим.

Фінансування інноваційних процесів на засадах повернення вкладених коштів здійснюється на стадії впровадження у виробництво результатів закінчених науково-дослідних і дослідно-конструкторських робіт, науково-технічних розробок. Механізмом поворотного фінансування і відповідними послугами може бути: позика, кредит, лізинг, сумісна (спільна) діяльність, фінансова інвестиція [5, с. 281].

Для активізації фінансових установ при кредитуванні інновацій доцільним є встановлення пільгових ставок оподаткування для операцій з довгостроковими кредитами в інноваційну сферу. В останні роки діяльність комерційних банків та інших фінансових установ в інноваційній сфері дещо активізувалася. Вони не лише кредитують інноваційну діяльність підприємств, а й самі є носіями інновацій.

Фінансовий лізинг є однією з найбільш поширених форм фінансування технопарків за кордоном, тоді як українські технопарки потерпають від браку коштів на фінансування інноваційної діяльності.

Лізинг в нашій країні є ще нерозвиненим, та причиною цього є відсутність передумов для його розвитку. Сучасний стан вітчизняної економіки характеризується фінансовою нестабільністю, що ускладнюється рівнем зносу основних засобів, який становить у середньому 50%, а в інноваційній діяльності – 60 та більше відсотків. Ці підприємства переважно збиткові або малорентабельні, а через це не мають ні власних коштів, ні можливості одержати кредити на оновлення обладнання. Саме тому лізинг для наших підприємств є самим оптимальним способом придбання необхідного обладнання [6, с. 41].

Тому лізинг і для банків – це перспективний напрямок діяльності. Такі банки, як «Райффайзен банк Аваль», «Укрсіббанк» та ін., вже створили свої дочірні лізингові компанії. Більшість лізингових угод в Україні фінансується за рахунок іноземних суб'єктів (виробників) та лише незначна частина – за рахунок залучення вітчизняного капіталу.

Інноваційний лізинг може бути визначений як спосіб інвестування, що забезпечує інноваційну діяльність або просування інноваційного продукту на ринок. У цьому випадку мова йде про традиційну форму лізингу, раніше відому в практиці, але володіє дещо іншими рисами завдяки інноваційності реалізованого за допомогою лізингу продукту або діяльності. Таким чином, лізинг у даному випадку несе на собі ознаку інновацій, і тому, розглядаючи його як нетрадиційний спосіб фінансово-кредитного забезпечення інноваційної діяльності, його можна визначити як «інноваційний лізинг». Дана форма інноваційного лізингу з'являється на

ринку лізингових послуг у момент появи самого інноваційного продукту [7, с. 35].

Висновки. Одним з найсуттєвіших недоліків фінансування інноваційних проектів комерційними баками є те, що безпосередньо банківські кредити не можуть бути джерелом фінансування інноваційних проектів. З одного боку, це пов'язано з високою ціною на банківські ресурси, з іншого – з високим ризиком збитковості інноваційних проектів, що не мотивує підприємців входити у запозичення.

Подолання проблеми можливе через розв'язання існуючих суперечностей в трьох основних напрямах: підвищення інтересу банків до операцій в інноваційній сфері; зменшення ризикованості банківських операцій в інноваційній сфері, що може бути реалізовано через підготовку спеціалістів з інноваційного кредитування й запровадження внутрішніх банківських інновацій в операційну діяльність та процеси управління; зниження ціни банківських кредитів для потреб інноваційного сектору [8, с. 158].

Роль держави в регулюванні банківського кредитування інноваційних процесів полягає у створенні сприятливого економічного клімату для їх здійснення і стимулюванні активної і ефективної взаємодії між наукою та виробництвом. Тому завданнями держави є:

- створення стимулюючих умов для співпраці фінансових інститутів і інноваційних центрів;
- розвиток науки, підготовка наукових та інженерних кадрів високого рівня кваліфікації (науково-технічна інфраструктура);
- державні замовлення на проведення науково-технічних досліджень;
- ефективна та лояльна податкова, бюджетна та інвестиційно-інноваційна політика;
- удосконалення і розширення нормативно-правової бази у регулювання інновацій [9, с. 53].

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Олієвська М.Г. Основні джерела фінансування інноваційної діяльності підприємств регіону / М.Г. Олієвська // Збірник наукових праць Національного університету державної податкової служби України. – 2011. – № 1. – С. 368–375.
2. Про інноваційну діяльність : Закон України від 04.06.2002 р. № 40-IV [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=40-15.
3. Пересада А.А., Майорова Т.В. Управління банківськими інвестиціями : [монографія] / А.А. Пересада, Т.В. Майорова. – К. : КНЕУ, 2005. – 388 с.
4. Гузенко О.П. Проектне фінансування : [навч. посіб.] / О.П. Гузенко. – Львів : Магнолія, 2008. – 336 с.
5. Унинець-Ходаківська В.П. Ринок фінансових послуг: теорія и практика : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / О.І. Унинець-Ходаківська, О.А. Лятамбор ; 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Центр учбової літератури, 2009. – 392 с.
6. Каменєва М.В. Лізинг як ефективний інструмент стимулювання інновацій / М.В. Каменєва // Теоретичні і практичні аспекти економіки та інтелектуальної власності : збірник наукових праць. – 2010. – Т. 3. – С. 40–45.
7. Шкробот М.В. Лізинг як інструмент інвестування в інноваційний розвиток підприємства / М.В. Шкробот // Ефективна економіка. – 2012. – № 8. – С. 34–40 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.economy.nayka.com.ua.
8. Стратегії економічного розвитку в умовах глобалізації : [монографія] / За ред. д-ра екон. наук, проф. Д. Г. Лук'яненка. – К. : КНЕУ, 2001. – 538 с.
9. Бушуєв В.Л. Банківське кредитування як інструмент фінансового забезпечення інноваційного розвитку підприємства / В.Л. Бушуєв // Донбасс-2020: перспективы развития глазами молодых учених : сб. науч. трудов. – Донецьк : ДНТУ, 2009. – С. 54–58.

УДК 336.22

Ніпіаліді О.Ю.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри фінансів суб'єктів господарювання і страхування
Тернопільського національного економічного університету

ПОДАТКОВА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ

TAX REFORM IN UKRAINE: POSITIVE AND NEGATIVE CONSEQUENCES

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутнісний зміст основного завдання податкової системи, яке вона повинна виконувати в результаті податкової реформи, та обґрунтовано умови забезпечення нею акумуляції фінансових ресурсів, достатніх для виконання конституційно закріплених функцій держави. Досліджено, що результативність податкової реформи залежатиме від вирішення проблеми забезпечення ефективного та цільового використання бюджетних коштів і на цій основі – безпосереднього взаємозв'язку між обсягом сплачених податків та обсягом і якістю суспільних благ, отриманих платниками. Доведено, що податкова реформа має передбачити удосконалення бюджетної політики держави, що сприятиме більш раціональному та контрольованому витрачанню бюджетних коштів. Обґрунтовано, що для України задля досягнення активізації підприємництва та підвищення інвестиційної привабливості бізнесу актуальною метою податкового реформування є створення податкової системи, сприятливої для економічного зростання. Запропоновано методологічні підходи щодо приведення вітчизняної системи оподаткування у відповідність сучасним вимогам, у тому числі міжнародним, що визначають пошук шляхів її оптимізації, спрощення та одночасного досягнення збалансування.

Ключові слова: податкова система, податки, податкова реформа, податкове навантаження, суб'єкти підприємництва, адміністрування податків, система оподаткування.

АННОТАЦИЯ

В статье определено сущностное содержание основной задачи налоговой системы, которое она должна выполнять в результате налоговой реформы, и обоснованы условия обеспечения аккумуляции финансовых ресурсов, достаточных для выполнения конституционно закрепленных функций государства. Доказано, что результативность налоговой реформы будет зависеть от решения проблемы обеспечения эффективного и целевого использования бюджетных средств, и на этой основе позиционируется непосредственная взаимосвязь между объемом уплаченных налогов и объемом и качеством общественных благ, полученных плательщиками. Доказано, что налоговая реформа должна предусмотреть усовершенствование бюджетной политики государства, что будет способствовать более рациональному и контролируемому расходованию бюджетных средств. Обосновано, что для Украины для достижения активизации предпринимательства и повышения инвестиционной привлекательности бизнеса актуальной целью налогового реформирования является создание налоговой системы, благоприятствующей экономическому росту. Предложены методологические подходы по приведению отечественной системы налогообложения в соответствие с современными требованиями, в том числе международными, определяющих поиск путей ее оптимизации, упрощения и одновременного достижения сбалансированности.

Ключевые слова: налоговая система, налоги, налоговая реформа, налоговая нагрузка, субъекты предпринимательства, администрирование налогов, система налогообложения.

ANNOTATION

In the article author determined that the tax system formed due to tax reform should ensure the accumulation of financial resources sufficient to fulfill the constitutionally assigned state functions. Investigated that the impact of the tax reform will depend on solving the problem of ensuring effective and targeted use of budgetary funds and on this basis – a direct relationship between the amount of taxes paid and the amount and quality of public goods derived payers. In this connection, we believe that tax reform must anticipate and improvement of the budgetary policy. Proved that to reform the tax system of Ukraine should be to create the tax system conducive to economic growth. Methodological approaches to bringing national tax systems in line with modern requirements, including international, determining its search for ways to optimize, simplify and simultaneously achieve balance.

Keywords: the tax system, taxes, tax reform, the tax burden, business entities, tax administration, tax system.

Постановка проблеми. Податкові зміни – це перманентний стан української податкової системи. Свідченням цього є Податковий кодекс України та його постійне удосконалення й доповнення. Попри існуючу недостатньо ефективну практику, яка проявляється в ряді випадків у процесі здійснення удосконалюючих заходів, прагнення до формування оптимально збалансованої системи оподаткування продовжує бути актуальним. У цьому контексті важливим завданням є, по-перше, встановлення економічно обґрунтованого переліку податків і зборів, а по-друге, вирішення проблеми обґрунтування їхніх обсягів.

У першому випадку зроблено чимало кроків, які в результаті привели до формування більш простої системи оподаткування, а саме: кількість податків та зборів скорочено вдвічі, відповідно, менше звітності (11 замість 22); податок на прибуток – простий розрахунок на основі фінансової звітності; ПДВ – запроваджено електронне адміністрування податку; ЄСВ – зниження ставок для роботодавців з підвищенням відповідальності; податок з доходів фізичних осіб – прогресивна шкала для доходів; єдиний податок – зниження ставок для малого бізнесу до 50%; самостійні доходи місцевих бюджетів – акциз з роздрібних продажів підакцизних товарів, податок на нерухоме майно, єдиний податок.

У другому випадку сформовано засади регулювання відсоткових ставок податків. Наприклад, передбачена спеціальна система оподаткування підприємств аграрного сектора. Від 15% до 20% підвищили ставку податку для пасивних доходів фізичних осіб: відсотків, ро-

ялті та інвестиційних доходів. Для дивідендів, виплачених суб'єктами підприємницької діяльності, які є платниками податку на прибуток, ставка 5% і 20% для СПД, які не є платниками податку на прибуток [6].

Однак і такі інновації не повністю вирішують проблему формування високоефективної податкової системи. Причина постійних змін головного податкового документа полягає в тому, що низка проблем, які існують у податковій системі, залишились невирішеними. Такими, зокрема, є:

– складність податкового обліку та адміністрування податків;

– превалювання форми над змістом (перевага надається документальному оформленню, а не суті податку, господарської операції);

– відсутність реальної відповідальності представників податкових та митних органів за неправомірні дії; держави – за завдані збитки;

– надмірне оподаткування ринку праці;

– нерівні умови оподаткування (надання пільг та звільнень, невідшкодування ПДВ одним платникам та відшкодування іншим);

– непрозоре витрачання коштів державного бюджету, що стимулює до несплати податків.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. На разі спостерігається значний інтерес науковців до проведених податкових реформ та їх наслідків на розвиток країни. Даним проблемам присвячені численні публікації таких вчених, як: Л.В. Барабаш, О.Д. Василик, Д.В. Веремчук, А.І. Крисоватий, М.П. Кучерявенко, Я. В. Литвиненко, С.В. Сарана, В.В. Сідляр, Н.Г. Вікторова, Н.Г. Євченко, Л.М. Карпова, К.В. Колісніченко, Г.Б. Коломієць, Е.В. Леус, Г.В. Ломейко та ін.

Проте доцільно констатувати, що сучасний стан української економіки та поточних надходжень до бюджету продовжує бути напруженим і вимагає науково обґрунтованого підходу, зокрема, в частині податкових надходжень.

Мета статті полягає у висвітленні проблемних питань дослідження реформування української податкової системи та напрямів ефективності їх впровадження.

Виклад основного матеріалу дослідження. На думку економістів, у тому числі зарубіжних, вирішити існуючи проблеми в податковій системі України складно, але цілком можливо [4]. Задля цього у першу чергу слід забезпечити збалансоване наповнення бюджету, тобто зібрати доходи, що приблизно дорівнюють витратам. В іншому випадку країну поглине чергова фінансова криза. По-друге, слід уніфікувати різні податкові ставки і закрити всі можливі шляхи уникнення оподаткування. У цьому питанні вже зроблені певні позитивні кроки, а саме кількість податків та зборів скорочено з 22 до 11. Залишилися податок на прибуток, податок на доходи фізичних осіб, податок на додану вартість, акцизний податок, екологічний податок, рентна плата та мито, а також місцеві податки: податок на майно і єдиний податок [1]. Деякі податки не скасовані повністю, а лише трансформовані за принципом «два в одному»: наприклад, фіксований сільськогосподарський податок став 4-ю групою єдиного податку. Трансформацію 13 податків у п'ять відображено на рис. 1.

Також скасовуються три малоефективні збори: збір у вигляді цільової надбавки до діючого тарифу на природний газ для споживачів усіх форм власності; збір за провадження деяких видів підприємницької діяльності; збір на розвиток виноградарства, садівництва і хмелярства.

Загалом податків і зборів стало менше, але варто констатувати як позитивні, так і низку негативних аспектів такої трансформації.

Наприклад, зарплата з 1 січня 2015 р. оподатковується в розмірі до 10 мінімальних зарплат за ставкою 15%, а понад 10 мінімальних зарплат (12 180 грн.) – за ставкою 20%. В даному питанні впроваджується понижуючий коефіцієнт, що може застосовуватись до ставки ЄСВ за умови відповідності встановленим критеріям, а ЄСВ з зарплати штатних працівників – не менше суми мінімального страхового внеску. Це дозволить знизити нарахування на заробітну плату і податки, що відносять до витрат на робочу силу. У результаті платники податків будуть витрачати значно менше часу і зусиль на здійснення податкових платежів та на перевірки. Загальна тенденція в оподаткуванні повинна сприяти переходу оподаткування від виробництва, тобто праці і капіталу, до споживання.

Рис. 1. Трансформація податків у 2015 р.

Джерело: узагальнено на основі чинних рекомендацій

У цьому контексті, особливо на фоні загального зниження рівня життя та зростання інфляції в умовах кризи, пропозиція зниження податку на заробітну плату, або «єдиного соціального внеску», з 41% до 20% від фонду заробітної плати також достатньо обґрунтована й доцільна. Ставка цього податку надзвичайно висока, і це є основною причиною низького рівня офіційного працевлаштування та масштабної тіньової економіки. Таке скорочення значною мірою полегшить збір єдиного соціального внеску, забезпечить українцям вигоди від соціального страхування та, безумовно, сприятиме виведенню бізнесу з «тіні» й скороченню тіньової економіки загалом.

Діяльність щодо приведення вітчизняної системи оподаткування у відповідність сучасним вимогам, в тому числі міжнародними, передбачає пошук шляхів її оптимізації, спрощення та одночасного досягнення збалансування. На актуальність потреби удосконалення вказує той факт, що за майже п'ять років існування було прийнято більше 50 законів про внесення змін до Податкового кодексу України.

Зокрема, Розділ III Податкового кодексу України знову викладено в новій редакції. Для платників податку на прибуток фінансовий результат буде розраховуватися за стандартами бухгалтерського обліку.

До 2015 р. коригування прибутку для оподаткування відбувалася шляхом коригування доходної та/або видаткової частини, наприклад, виключення зі складу витрат тих статей, які не пов'язані з господарською діяльністю підприємства. Тепер доходи і витрати будуть збігатися з даними бухгалтерського обліку, а суб'єкти з річним доходом в межах 20 млн. грн. мають право не коригувати фінансовий результат на податкові різниці, передбачені Податковим кодексом [1]. За даними статистики, кількість таких суб'єктів в Україні складає близько 95%, отже, практично для лише 5% підприємств повинні здійснювати коригування.

Відбулося удосконалення і спрощеної системи оподаткування. Від колишніх шести груп єдинників залишиться тільки три, більшість суб'єктів потрапляє в III групу, IV група ЄП являє собою фіксований сільгоспподаток. Окрім цього, збільшені межі доходів для підприємців: I група ЄП – до 300 тис. грн., II група ЄП – до 1 500 000 грн., III група ЄП – до 20 000 000 грн. для фізичних осіб і 5 000 000 грн. – для юридичних осіб.

I і II групи можуть вибрати лише фізособи – підприємці, III – всі суб'єкти господарювання, які відповідають умовам роботи на ЄП. А от у IV групі можуть працювати виключно юридичні особи – сільгоспвиробники з часткою сільгоспвиробництва за попередній податковий (звітний) рік 75% або більше.

Дещо відкоригували й ставки ЄП: I група – до 10% від мінімальної зарплати на 1 січня, II група – до 20% від мінімальної заплати, III група – 2% від доходу єдинника, який зареєстрований платником ПДВ, та 4% – від доходу платника єдиного податку, який не сплачує ПДВ [3, с. 10].

Основні зміни щодо платників єдиного податку узагальнено в порівняльній табл. 1.

Також встановлено на 2015–2016 рр. мораторій на перевірки органами фіскальної служби суб'єктів малого та середнього бізнесу з обсягом доходу за попередній календарний рік до 20 млн. грн. (*Виключення: перевірки з дозволу КМУ, за заявою суб'єкта господарювання, згідно з рішеннями суду та в межах Кримінально-процесуального законодавства, перевірки платників податків, що здійснюють операції з підакцизними товарами, та перевірки з питань ліцензування, ПДФО, ЄСВ, бюджетного відшкодування ПДВ*).

Таким чином, можна зробити висновок, що спрощена система для багатьох суб'єктів стане більш привабливою, ніж загальна. Попри це залишилась низка питань, пов'язаних зі складністю адміністрування податків, що не сприяє спрощенню ведення бізнесу в Україні. Тому органам, які займаються проблемою реформування податкової системи, а заодно і науковцям, слід продовжувати пошук шляхів подальшого її удосконалення.

На сьогоднішній день реформуванням податкової системи займаються Міністерство фінансів, Міністерство економіки, Міністерство доходів. Залучено значну кількість експертів, що є позитивним явищем. Головною проблемою, з якою доводиться стикатися під час здійснення реформування податкової системи, є те, що будь-яке зменшення навантаження на платника податків одразу вимагає компенсування.

Таблиця 1

Реформування єдиного податку у 2015 р.

Група	Річний дохід	Кількість працівників	Ставка
I група: Фізичні особи	**до 300 тис. грн.** *було 150 тис. грн.*	--	До **10% МЗП** (121.8 грн.)
II група: Фізичні особи	**до 1.5 млн. грн.** *було 1 млн. грн.*	10	До **20% МЗП** (243.6 грн.)
III група: Фізичні та юридичні особи	**до 20 млн. грн.** *було 3 млн. грн.*	**Не обмежено** *було 20 осіб*	**2% доходу + ПДВ**, або **4% доходу без ПДВ** *було 3-5% та 5-7%*
IV група: Сільгоспвиробники	**до 50 млн. грн.**	Не обмежено	**Ставку підвищено у 3 рази** *(не переглядалась з 1995 р.)*

Ми вважаємо, що жодна країна не повинна накладати мораторій на внесення змін до податкових процедур, тому що економічні умови постійно змінюються, з'являється нова інформація, накопичується досвід і визначаються неоднозначні правила. Податкове законодавство, як і всі демократичні інститути, є одним з видів органічної нормативно-правової бази, яка має розвиватися з часом, щоб бути ефективною. Те, чого слід чекати платникам податків, – це стабільна система розвитку податкового законодавства. Вона має бути прозорою і продемонструвати поступове викорінення корупції, справедливе ставлення до платників податків за умови, що ті дотримуються всіх законодавчих норм.

Зауважимо, що рівень перерозподілу ВВП через бюджет в Україні (тобто вилучення ресурсів з економіки державою) і так надміру високий, суттєво більший, ніж у переважній більшості країн.

Одним із можливих шляхів вирішення цієї проблеми є зменшення державних витрат. У 2014 р. в Україні вони складали 53% від ВВП, тоді як в сусідніх країнах, що швидко розвиваються (Литві, Латвії, Словаччині, Болгарії та Румунії) – близько 35% від ВВП, саме на такий показник має орієнтуватися Україна.

Наша країна може скоротити свої державні витрати шляхом скасування енергетичних субсидій у розмірі 10% від ВВП, але до скорочення статей державних витрат знижувати податкові ставки не можна, тому що такі дії призведуть до ще однієї фінансової кризи.

За оцінками МВФ, у 2015 р. державні витрати України скоротяться до 48% ВВП, але в перспективі їх потрібно зменшити до 40% ВВП, а державні доходи України за 2015 р. складуть 41% від ВВП, чого цілком достатньо.

У структурі державних доходів України домінують два податки – єдиний соціальний внесок та податок на додану вартість (у ряді зарубіжних країн – податок з обороту). Єдиний соціальний внесок, або 41% податку з фонду заробітної плати, приносить 14% ВВП. В Європейському Союзі середня ставка відповідного податку становить 36% від заробітної плати, а в США – 15%. Надходження ж від податку на додану вартість (ПДВ) разом з акцизними податками складають 14% ВВП. Майже фіксований податок на доходи фізичних осіб приносить 5% ВВП, а податок на прибуток підприємств – 4% ВВП. Податкові надходження від зовнішньоекономічної діяльності приносять майже 1% ВВП. Неподаткові надходження, в основному розподіл дивідендів у державних компаніях і доходи від приватизації, додають 5,5% ВВП [4].

Проте практика показує, що існуючі надходження до бюджету є величиною віртуальною. Дефіцит держбюджету в 71 млрд. грн. та фіскальний розрив в 289 млрд. – найкраще тому підтвердження. У зв'язку з цим компенсаційна модель себе не виправдовує. А тому необхідно науково обґрунтувати обсяги коштів, які без шкоди для економіки можна вилучати у вигляді податків та зборів. Можливо, при цьому навіть законодавчо встановити обмеження, скільки максимально у відсотках від ВВП держава може перерозподіляти через себе. Розуміння цього, пошук балансу і стане початком реальної реформи з метою покращання економічної ситуації в країні.

Висновки. Україні надзвичайно потрібна радикальна податкова реформа, але в українському контексті радикальність означає розширення податкової бази та ліквідацію кричущої неефективності в нинішній системі. На проведення таких реформ піде не один рік, і тому акцент на можливість їх реалізації за певний період є нереальним і недоцільним. Передумовою успішної податкової реформи є її поетапне впровадження. Поліпшення адміністрування та боротьба з корупцією є критично важливими елементами, на ефективне впровадження яких знадобиться час. Крім того, податкова реформа – це не просто зміна законодавства, оскільки її проведення вимагатиме також участі суспільства. За демократичної участі час іде на те, щоб вислухати, обмінятися думками і знайти прозорі кошти для реалізації реформи. Вихід у цій ситуації один – уряд повинен зібрати податкові надходження з тих, хто ухиляється від сплати податків. Тому надзвичайно важливо, щоб усі обмеження впроваджувалися максимально прозоро і щоб радикальна реформа здійснювалася впорядковано.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Закон України № 71-VIII «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законів України (щодо податкової реформи)» // Голос України. – 2014. –31 грудня.
2. Дубровський В. Податки, які не вбивають / В. Дубровський // Дзеркало тижня. – 2014. – № 20. – С. 3–7.
3. Дешунін Д. Податкова реформа: лібералізація системи ціною розбалансування бюджету / Д. Дешунін // Дебет-кредит. – 2015. – № 43. – С. 9–11.
4. Ослунд А. Україні потрібна радикальна, але розумна податкова реформа / А. Ослунд / Українська правда [Електронний ресурс]. – Режим доступу : pravda.com.ua.
5. Проскура К. Податкова реформа – 2015: як працювати далі? ПДФО, ЄСВ, єдиний податок, ПДВ, трансфертне ціноутворення : матеріали до семінару / К. Проскура [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://emcon-audit.com.ua/files/articles/Proskura_Tax_Changes_2015.pdf.
6. Податкова реформа. КМ ПОРТАЛ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : kmp.ua/ua/nashi-proekty/podatkova-reforma.

УДК 368.02:330(32)

Павленко О.П.
кандидат економічних наук, доцент,
Дніпропетровський державний аграрно-економічний університет

ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ

PERSPECTIVES IN ESTABLISHING AND FUNCTIONING OF INSURANCE MARKET OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Статтю присвячено вивченню проблем становлення та функціонування страхового ринку країни. Відзначено основні напрямки та перспективи розвитку українського страхового ринку. Проаналізовано динаміку основних показників діяльності страховиків на страховому ринку України.

Ключові слова: страхова діяльність, страховий ринок, страхові компанії, страхові резерви.

АННОТАЦИЯ

Статья посвящена изучению проблем становления и функционирования украинского страхового рынка страны. Отмечены основные направления и перспективы развития украинского страхового рынка. Проанализирована динамика основных показателей деятельности страховщиков страхового рынка Украины.

Ключевые слова: страховая деятельность, страховой рынок, страховые компании, страховые резервы.

ANNOTATION

The article is sanctified to the study of problems of formation and functioning of the Ukrainian insurance market. The author noted the main trends and prospects of development of the Ukrainian insurance market. Also analyzed the dynamics of the main indicators of the insurers of the insurance market of Ukraine.

Keywords: insurance activity, insurance market, insurance companies, insurance reserves.

Постановка проблеми. Важливою складовою фінансового ринку залишається страховий ринок. Досягнення стійкого розвитку страхового ринку потребує здійснення реалізації стратегії його розвитку згідно з визначеними етапами на період до 2021 р. Водночас головними задачами розвитку страхування залишаються підвищення конкурентоспроможності, рівня інвестиційної привабливості страхових компаній, розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку, створення єдиних баз даних страхових компаній. Пріоритетними на ринку фінансових послуг є розвиток таких видів, як довгострокове і накопичувальне особисте страхування, а також удосконалення правових і організаційних основ обов'язкового страхування. Становлення та формування розвиненого страхового ринку в Україні завдяки врахуванню тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків економічно розвинених країн світу забезпечить сприятливі умови для ринкової трансформації та стабільного розвитку національної економіки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку та функціонуванню страхового ринку присвячено праці багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Значний внесок у висвітлення особливостей функціонування страхового ринку України внесли вітчизняні вчені: В.Д. Базилевич, О.Д. Вовчак, О.О. Терещенко, Л.М. Горбач, О.Д. Заруба, С.С. Осадець. Виявленню впливу фінансової кризи на страхування присвятили свої праці М.В. Мних, О.О. Гаманкова, О.В. Козьменко та ін. Проблеми функціонування та розвитку страхового ринку також висвітлено і в закордонних наукових працях Д.Д. Хемптона, Є.Ф. Брігхема, А.І. Гінзбурга, Л. Рейтмана. Але разом з тим залишається недостатньо висвітлене таке важливе питання, як формування ефективного і сталого українського страхового ринку, а отже, потребує подальших наукових досліджень.

Мета статті полягає у визначенні сучасного стану українського страхового ринку, виявленні негативних чинників, які стримують його розвиток, та окресленні напрямів подальшого розвитку страхового ринку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Страховий ринок – це особлива сфера грошових відносин, де об'єктом купівлі-продажу виступає специфічна послуга – страховий захист, формується пропозиція і попит на неї [2, с. 76].

Створення ефективної системи захисту майнових прав та інтересів у окремих громадян, підприємців і підприємств, підтримання соціальної стабільності у суспільстві й економічної безпеки держави неможливе без функціонування потужного страхового ринку страхових послуг. Крім того, страхування є перспективним напрямом акумулювання коштів для подальшого інвестування в реструктуризацію економіки країни, зокрема, як приватного, так і державного секторів. Саме воно значною мірою звільняє бюджет держави від тягаря витрат на відшкодування збитків, що мають місце внаслідок стихійних сил природи, катастрофічних наслідків.

Основними елементами інфраструктури страхового ринку залишаються:

- фінансово-кредитні установи;
- аудиторські служби;
- туристичні агенції;
- медичні заклади;
- інформаційні та дослідницькі центри;
- нотаріальні контори;
- страхова експертиза;
- нормативно-правове забезпечення;

– державні органи щодо регулювання страхової діяльності.

Динаміка активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2012–2014 рр. зображена на рис. 1. Станом на 31.12.2014 р. обсяг загальних активів страховиків становив 70 261,2 млн. грн., що на 5,8% більше в порівнянні з відповідним показником станом на 31.12.2013 р. (обсяг загальних активів становив 66 387,5 млн. грн).

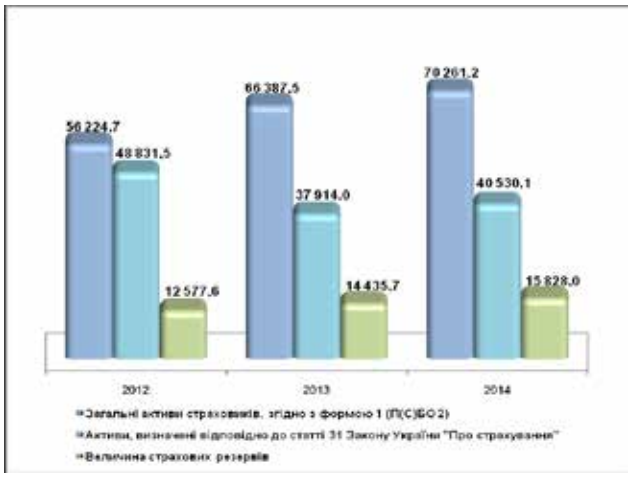


Рис. 1. Динаміка активів та обсягів страхових резервів страховиків за 2012–2013 рр., млн. грн.

Величина активів, визначених відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», збільшилась в порівнянні з кінцем 2013 р. на 2 616,1 млн. грн., або на 6,9%, та склали 57,7% загальних активів страховиків (станом на 31.12.2013 р. активи, визначені по ст. 31 Закону України «Про страхування», становили 37 914,0 млн. грн., станом на 31.12.2014 р. – 40 530,1 млн. грн.).

Структура активів страхових компаній, визначених відповідно до ст. 31 Закону України «Про страхування», для представлення страхових резервів (табл. 12) станом на 31.12.2014 р. у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2013 р. мала такі зміни: на 174,8 млн. грн. (або на 1,0%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і склав 18 009,1 млн. грн. (або 44,4% від загального обсягу активів проти 47,0% станом на 31.12.2013 р.); на 264,6 млн. грн. (або на 2,8%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами), і становив 9 031,8 млн. грн. (або 22,3% від загального обсягу активів проти 24,5% станом на 31.12.2013 р.). При цьому обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами) в іноземній валюті, збільшився на 571,9 млн. грн. (або на 47,8%) і становить 1 768,7 млн. грн. проти 1 196,8 млн. грн. станом на 31.12.2013 р.; на 828,9 млн. грн. (або на 27,3%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив

3 867,4 млн. грн. (або 9,5% від загального обсягу активів проти 8,0% станом на 31.12.2013 р.); на 1 034,6 млн. грн. (або на 43,9%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення цінними паперами, що емітуються державою, і склав 3 390,0 млн. грн. (або 8,4% від загального обсягу активів проти 6,2% станом на 31.12.2013 р.); на 605,0 млн. грн. (або на 27,7%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 2 789,7 млн. грн. (або 6,9% від загального обсягу активів проти 5,8% станом на 31.12.2013 р.) [6–9].

Розміщення страхових резервів здійснюється згідно зі ст. 31 Закону України «Про страхування», де визначено перелік активів за відповідними категоріями. Станом на 31.12.2014 р. обсяг активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів, становив 40 530,1 млн. грн. (на 2 616,1 млн. грн. більше, ніж на відповідну дату 2013 р.), які в розмірі 15 828,0 млн. грн. використано з метою представлення коштів страхових резервів.

У структурі активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя, станом на 31.12.2014 р. у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2013 р. відбулися такі зміни: на 70,6 млн. грн. (або на 1,2%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами), і становив 6 163,2 млн. грн. (або 38,4% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 738,5 млн. грн. (або на 33,4%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення цінними паперами, що емітуються державою, і становив

2 951,6 млн. грн. (або 18,4% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 196,7 млн. грн. (або на 8,5%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2 499,6 млн. грн. (або 15,6% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 159,2 млн. грн. (або на 10,2%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив

1 726,2 млн. грн. (або 10,7% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя); на 200,2 млн. грн. (або на 12,4%) зменшився обсяг активів, дозволених для представлення акціями, і становив 1 417,9 млн. грн. (або 8,8% від загального обсягу активів, якими представлені технічні резерви та резерви зі страхування життя) [7–9].

На рис. 2 відображена структура активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів (ст. 31 Закону України «Про страхування»).

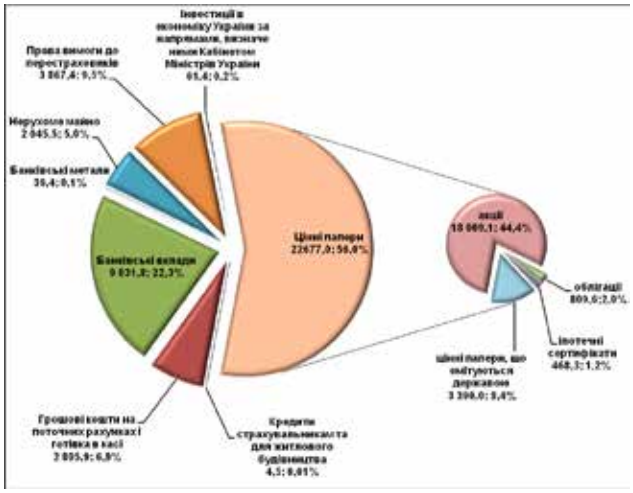


Рис. 2. Структура активів, дозволених для представлення коштів страхових резервів (ст. 31 Закону України «Про страхування»), станом на 31.12.2014 р., млн. грн.

Розподіл резервів на категорії «технічні резерви» та «резерви зі страхування життя» станом на 31.12.2014 р. змінився на користь резервів зі страхування життя порівняно з 31.12.2013 р. (з 26,6% станом на 31.12.2013 р. до 33,5% станом на 31.12.2014 р.).

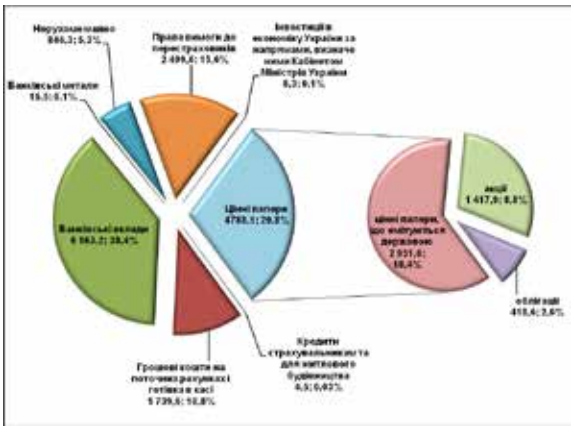


Рис. 3. Розміщення коштів технічних резервів та резервів зі страхування життя станом на 31.12.2014 р., млн. грн.

У структурі активів, якими представлені технічні резерви, станом на 31.12.2014 р. у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2013 р. відбулися такі зміни: на 647,9 млн. грн. (або на 13,8%) зменшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 4 042,3 млн. грн. (або 37,6% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви). При цьому обсяг активів, дозволених для представлення банківськими вкладами (депозитами) в іноземній валюті, збільшився на 233,3 млн. грн. (або на 53,3%) і становить 670,1 млн. грн. проти 437,0 млн. грн. станом на 31.12.2013 р.; на 149,3 млн. грн. (або на 6,7%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення правами вимог до перестраховиків, і становив 2 366,2 млн. грн. (або 22,0% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви); на 23,2 млн. грн. (або на 1,7%) збільшився обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках, і становив 1 427,7 млн. грн. (або 13,3% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви). При цьому обсяг активів, дозволених для представлення грошовими коштами на поточних рахунках в іноземній валюті, збільшився на 221,3 млн. грн. (або на 381,6%) і становить 279,3 млн. грн. проти 58,0 млн. грн. станом на 31.12.2013 р.; на 78,8 млн. грн. (або на 5,8%) зменшився обсяг коштів, дозволених для представлення акціями, і становив 1 271,0 млн. грн. (або 11,8% від обсягу активів, якими представлені технічні резерви) [6–8].

У структурі активів, якими представлені резерви зі страхування життя, станом на 31.12.2014 р. у порівнянні з інформацією станом на 31.12.2013 р. відбулися такі зміни: на 523,7 млн. грн. (або на 31,2%) збільшився обсяг коштів, вкладених у цінні папери, що емітуються державою, і становив 2 204,4 млн. грн. (або 41,5% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя); на 718,5 млн. грн. (або на 51,2%) збільшився обсяг коштів у банківських вкладах (депозитах) і становив 2 120,9 млн. грн. (або 40,0% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя); на 135,9 млн. грн. (або на 83,6%) збільшився обсяг грошових коштів на поточних рахунках і становив 298,5 млн. грн. (або 5,6% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя); на 135,8 млн. грн. (або на 87,2%) збільшився обсяг коштів, вкладених в облігації, і становив 291,6 млн. грн. (або 5,5% від обсягу активів, якими представлені резерви зі страхування життя).

Рейтинг страхових компаній в Україні за таким показником, як валові платежі, значною мірою характеризує вплив на український страховий ринок, який здійснюють ринки країн Євросоюзу, Угорщини і Польщі [4, с. 73]. Це дає змогу стверджувати, що взаємодія страхових ринків цих країн повинна сприяти розкриттю потенційних можливостей ефективної участі України у світогосподарських фінансових процесах, орієнтованих на його норми та правила, які забезпечуватимуть формування відкритого страхового ринку [5, с. 21].

Незважаючи на світову фінансову кризу, яка в цілому негативно відобразилась на динаміці національних фінансових ринків, позитивна динаміка на українському страховому ринку збереглась [2; 3]. У сучасних умовах спостерігається зниження активності на ринку страхових послуг. До причин, які гальмують розвиток страхової діяльності та знижують її ефективність, відносимо наступні: нестабільність економічної ситуації; недосконалість законодавчої бази; низький рівень кваліфікації кадрів страхових компаній, довіри та платоспроможності населення; обмеженість привабливих для стра-

ховиків інвестиційних інструментів; недостатня капіталізація страхових компаній; недорозвиненість інфраструктури страхового ринку та довгострокового страхування і недержавного пенсійного забезпечення; недосконалість правил страхування; непорядність (шахрайство) страхувальників; недостатній розвиток регіональних страхових ринків, які мають помітні територіальні диспропорції.

Зазначені проблеми розвитку страхового ринку України дозволяють визначити основні напрями та перспективи його розвитку. Основні з них такі: удосконалення законодавчої бази подальшого розвитку страхової діяльності (чітке регламентування організаційно-економічних питань розвитку страхування, розробка законодавчої бази і методології проведення медичного страхування); створення конкурентного середовища і вдосконалення організаційної структури ринку; врахування тенденцій і особливостей розвитку страхових ринків розвинених країн; сприяння розвитку страхового посередництва; створення умов для розвитку інфраструктури страхового ринку; створення єдиного реєстру страхових агентів, що дасть можливість мінімізувати кримінальні схеми на ринку страхування; забезпечення страхового ринку висококваліфікованими кадрами; забезпечення високого рівня страхової культури населення [4–6].

Реалізація стратегії розвитку страхового ринку України дасть можливість покращати його якість та забезпечити сталий розвиток української економіки.

Висновки. Негативні наслідки фінансової кризи в Україні призвели до втрачання рівня доходів багатьох фінансово-кредитних установ, серед яких є як банківські установи, так і страхові компанії. У результаті огляду перспектив розвитку страхового ринку України можемо відокремити його основні позитивні моменти. Головним завданнями щодо набуття страхового ринку істотних змін залишаються рівень інвестиційної привабливості страхових компаній, розвиток сучасної інфраструктури страхового ринку, створення єдиних баз даних страхових компаній. Пріоритетними є напрямки довгострокового особистого і накопичувального пенсійного страхування, вдосконалення правових і організаційних основ обов'язкового страхування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вовчак О.Д. Страхування : [навч. посіб.] / О.Д. Вовчак. – Львів : Новий світ 2000, 2008. – 480 с.
2. Науменкова С.В. Напрямки розвитку страхового ринку України в контексті міжнародних інтеграційних процесів // С.В. Науменкова, В.С. Конопліна // Вісник Української академії банківської справи. – 2015. – № 2(19). – С. 15–22.
3. Огляд ринків фінансових послуг та підсумки діяльності небанківських установ за 2011 рік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com/files/file00425.pdf.
4. Осадець С.С. Страхування : [підручник] / С.С. Осадець – К. : КНЕУ, 2002. – 599 с.
5. Страховий ринок України-2014: огляд [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://frk.kiev.ua/index.php?p=articles&area=1&action=displayarticle&id=830&name=2012.
6. Офіційний сайт Фориншурер [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://forinsurer.com//.
7. Офіційний сайт ПрАТ «СК PZU Україна» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pzu.com.ua/about/finance/total2012.html.
8. World insurance in 2014: back to life [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://media.swissre.com/documents/sigma4_2015_en.pdf.
9. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nfp.gov.ua/files/INFO/sk_I_piv_%202015.pdf.

УДК 336.1

Палійчук Т.В.
аспірант відділу державних фінансів
Академії фінансового управління

ВПЛИВ РЕФОРМИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ УКРАЇНИ

THE REFORM OF FISCAL DECENTRALIZATION ON LOCAL BUDGETS UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано зміни у формуванні місцевих бюджетів, що запроваджені у контексті реалізації реформи фіскальної децентралізації. Визначено особливості розмежування податкових джерел між різними рівнями влади. Проведено оцінку щодо достатності фінансових ресурсів органів місцевого самоврядування для забезпечення розвитку територій. Визначено поточні проблеми та сформульовано рекомендації щодо подальшої реалізації фіскальної децентралізації в Україні.

Ключові слова: бюджет, доходи, видатки, фіскальна децентралізація, місцеве самоврядування, реформа міжбюджетних відносин.

АНОТАЦИЯ

В статье проанализированы изменения в формировании местных бюджетов, введенные в контексте реализации реформы фискальной децентрализации. Определены особенности разграничения налоговых источников между различными уровнями власти. Проведена оценка достаточности финансовых ресурсов органов местного самоуправления для обеспечения развития территорий. Определены текущие проблемы и сформулированы рекомендации по дальнейшей реализации фискальной децентрализации в Украине.

Ключевые слова: бюджет, доходы, расходы, фискальная децентрализация, местное самоуправление, реформа межбюджетных отношений.

ANNOTATION

The article presents a changes in the formation of local budgets implementation in the context of the implementation of the reform of fiscal decentralization, the differentiation of tax sources between different levels of government. Was done Assessed the adequacy of financial resources of local governments to ensure the development of territories. On the study identified the current problems and formulated recommendations for the further implementation of fiscal decentralization in Ukraine.

Keywords: budget, revenues, expenditures, fiscal decentralization, local government, intergovernmental relations reform.

Постановка проблеми. Важливою складовою повноцінного розвитку України є формування фінансово забезпечених органів місцевого самоврядування, оскільки наявність достатніх коштів у місцевих бюджетах дає змогу оперативно вирішувати завдання соціально-економічного характеру на рівні територіальної громади. Зміцнення фінансової основи місцевої влади можливо за допомогою впровадження реформи децентралізації, в комплексі як адміністративно-територіальної, політичної та фіскальної (бюджетної), адже для виконання делегованих, переданих на місця та власних повноважень органів місцевого самоврядування необхідним є наявність стабільних та достатніх джерел наповнення місцевих бюджетів.

Однією із важливих проблем у сфері державних фінансів є накопичення знаних обсягів державних запозичень для фінансування дефіциту бюджетів, що утворився протягом останніх років [1, с. 50], як наслідок, нестача фінансових ресурсів не дає змоги ефективно виконувати соціально-економічні завдання держави.

Починаючи з 2015 р. уряд України працює у напрямку реалізації реформи децентралізації влади та фіскальної децентралізації. Перебудова централізованого укладу наповнення місцевих бюджетів, що функціонувала тривалий час (понад 20 років), потребує досягнення оптимального розмежування податкових надходжень між бюджетами різних рівнів, і вже внесені зміни до Бюджетного та Податкового кодексів в щодо фіскальної децентралізації.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. До питання фіскальної децентралізації зверталися вітчизняні вчені, зокрема, В. Андрущенко, Н. Бикадорова, І. Волохова, А. Гавриленко, О. Горун, М. Деркач, О. Длугопольський, О. Дроздовська, О. Заверуха, Н. Ісаєва, С. Колодій, О. Кириленко, Т. Кваша, В. Климова, В. Кудряшов, І. Луніна, О. Майданник, А. Малярчук, А. Монаєнко, О. Музика, Л. Нікітіна, Т. Сало, Р. Степанін, С. Хамініч та ін.

Однак вважаємо необхідним здійснити аналіз сучасного етапу фіскальної децентралізації у контексті змін до податкового та бюджетного законодавства у частині зміцнення фінансової бази місцевого самоврядування.

Мета статті полягає в оцінці результатів впровадження реформи фіскальної децентралізації за перше півріччя 2015 р., впливу на рівень життя громадян та визначенні перспективних напрямків удосконалення подальшої децентралізації в частині забезпечення фінансової основи місцевого самоврядування та дотримання територіальної цілісності України.

Виклад основного матеріалу дослідження. Україна вже зробила перші кроки у напрямку зміцнення фінансового забезпечення місцевого самоврядування, впроваджуючи реформу фіскальної децентралізації.

Верховна Рада України ухвалила Закон «Про Державний бюджет на 2015 рік» [2], яким визначено збільшення фінансової бази місцевого самоврядування, Закон «Про внесення змін

до Бюджетного кодексу України» (щодо реформи міжбюджетних відносин) [3], який передбачає підвищення бюджетної та фінансової самостійності місцевих бюджетів і стимулювання територіальних громад до добровільного об'єднання, та Закон «Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких інших законів України» (щодо податкової реформи) [4], також спрямований на розширення фінансової бази місцевого самоврядування.

До прийняття змін до законодавства основним джерелом, що забезпечує мобілізацію доходів місцевих бюджетів, були податкові надходження, які, в свою чергу, включали загальнодержавні податки і збори (обов'язкові платежі) та місцеві податки і збори (обов'язкові платежі), перелік окремих із них наведено у таблиці 1.

Фахівці критикують, що вже понад 10 років тривала імітація проведення бюджетної децентралізації в Україні, і для підтвердження цього надають такі відомості, що протягом 2008–2013 рр. рівень централізації не тільки не зменшився, а й збільшився з 75,19 до 76,6%, і, відповідно, рівень децентралізації бюджетних ресурсів зменшився з 24,81 до 23,4% [6, с. 222].

Однак вже у 2015 р. вкотре визначено новий перелік доходів місцевих бюджетів (табл. 2).

Прийняті зміни до законодавства України розширюють права місцевих органів влади в частині самостійності прийняття рішень із формування та використання бюджетних коштів.

Також відбулись значні зміни до підходів у формуванні видаткових повноважень, які делегуються виключно на рівень міста обласного значення, районний рівень та рівень територі-

Таблиця 1

Склад доходів, що закріплювався за бюджетами місцевого самоврядування до запровадження реформи фіскальної децентралізації 2015 р.

Джерело доходу	Розмір
податок на доходи фізичних осіб	50%
збір за спеціальне використання лісових ресурсів в частині деревини, заготовленої в порядку рубок головного користування, що зараховується до міських бюджетів міст Київ та Севастополь	50%
збір за спеціальне використання води (крім збору за спеціальне використання води водних об'єктів місцевого значення), що зараховується до міських бюджетів міст Київ та Севастополь користувачами води за місцем її забору	50%
плата за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення (крім плати за користування надрами для видобування нафти, природного газу та газового конденсату), що зараховується до міських бюджетів міст Київ та Севастополь	50%
державне мито в частині, що належить відповідним бюджетам	-
інші доходи (а також місцеві податки та збори, визначені ПКУ)	-

Джерело: побудовано автором на основі [5]

Таблиця 2

Доходи місцевих бюджетів починаючи з 2015 р. (відповідно до внесених змін до Податкового та Бюджетного кодексів України)

Джерело доходу	Розмір
податок на доходи фізичних осіб, що сплачується (перераховується) на відповідній території (крім території міст Київ та Севастополь)	60 %
рентна плата за спеціальне використання лісових ресурсів	50 %
рентна плати за спеціальне використання води	50 %
рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин загальнодержавного значення	25 %
рентна плата за користування надрами для видобування корисних копалин місцевого значення	100%
державне мито, що зараховується до бюджетів місцевого самоврядування за місцем вчинення дій та видачі документів	100%
акцизний податок з реалізації суб'єктами господарювання роздрібної торгівлі підакцизних товарів	5%
податку на прибуток підприємств	10 %
податок на прибуток підприємств та фінансових установ комунальної власності	100%
податок на майно	100%
єдиний податок	100%
збір за місця для паркування транспортних засобів	100%
плата за ліцензії на певні види господарської діяльності та сертифікати	100%
екологічний податок (крім екологічного податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені) та/або тимчасове зберігання радіоактивних відходів їх виробниками понад встановлений особливими умовами ліцензії строк)	80%
екологічного податку (крім екологічного податку, що справляється за утворення радіоактивних відходів (включаючи вже накопичені)	25%
інші доходи (визначені у ст. 64 ПКУ)	-

Джерело: побудовано автором на основі [3; 4]

Таблиця 3

Результати реформи фіскальної децентралізації за І півріччя 2015 р.

Джерело доходу	Обсяг доходу, млрд. грн.
Податок на доходи фізичних осіб	23,5
Акцизний податок	3,2
Податок на майно	0,27
Плата за землю	6,6
Всього разом	44,6

Джерело: побудовано автором на основі [7]

альних громад, які будуть об'єднані. Починаючи з 2015 р. місцеві бюджети отримують такі нові види трансфертів: освітня субвенція, субвенція на підготовку робітничих кадрів та медична субвенція.

Проведемо перші практичні підсумки впровадження реформи фіскальної децентралізації. Як свідчать статистичні дані Міністерства фінансів [7], завдяки змінам до Податкового та Бюджетного кодексів доходи місцевих бюджетів за шість місяців 2015 р. зросли на 37% минулорічних показників (44,6 млрд. грн. у І півріччі 2015 р. у порівнянні із 32,4 млн. грн. аналогічного періоду 2014 р.), і прогнозується, що сталість такої тенденції дасть змогу досягнути фінансової та економічної самодостатності (табл. 3).

За січень-червень поточного року до загального фонду місцевих бюджетів (без урахування трансфертів) надійшло 44,6 млрд. грн., що складає 60,7% від річного обсягу надходжень, затвердженого місцевими радами.

Приріст надходжень до загального фонду проти січня – червня минулого року склав 37,7%, або + 12,2 млрд. грн. Темп росту фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб до січня-червня 2014 р. становить 116,2%, плати за землю – 125,9% (рис. 1, 2).

У цілому по Україні обсяг надходжень податку на доходи фізичних осіб за січень-червень склав 23 555,1 млн. грн., рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами, становить 54,3%, надходжень плати за землю – 6 639,4 млн. грн., рівень виконання річного показника, затвердженого місцевими радами, – 57,4%.

Темпи росту фактичних надходжень плати за землю за січень-червень 2015 р. до січня-червня 2014 р. (%) у більшості регіонах темп росту вище середнього по Україні, і лише у деяких регіонах темп росту нижче середнього по Україні. Всього обсяг надходжень плати за землю за перше півріччя 2015 р. становить 6 639,4 млн. грн.

Надходження податку на нерухоме майно на 2015 р. затверджені місцевими радами в обсязі 226,2 млн. грн. Фактичні надходження податку за січень-червень поточного року склали 274,7 млн. грн. (рис. 2).

Найбільший обсяг надходження податку на нерухоме майно за січень-червень зібрано у м. Київ (69,453 млн. грн.), в Одеській (24,096 млн. грн.), Харківській

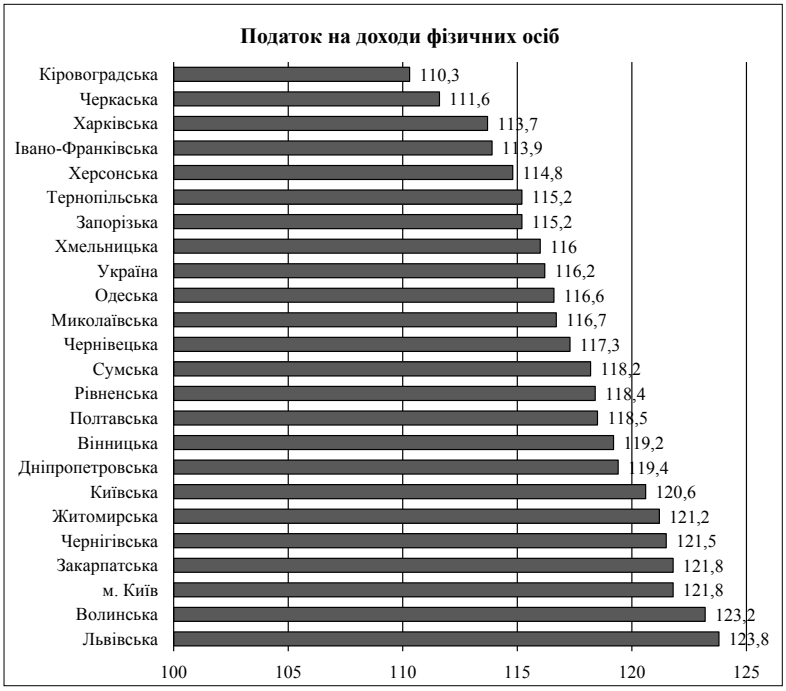


Рис. 1. Темпи росту фактичних надходжень податку на доходи фізичних осіб за січень-червень 2015 р. до січня-червня 2014 р. (%)

Джерело: побудовано автором на основі [7]

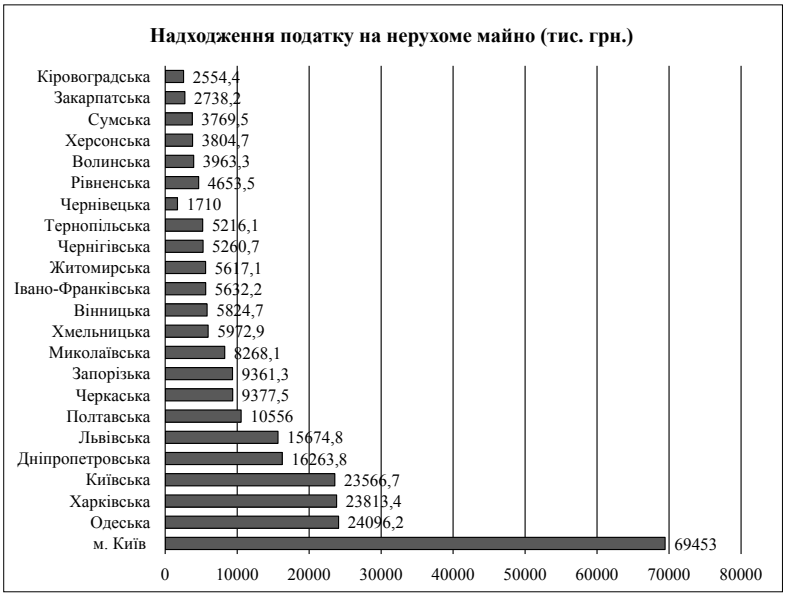


Рис. 2. Обсяг надходжень податку на нерухоме майно за січень-червень 2015 р., тис. грн.

Джерело: побудовано автором на основі [7]

(23,813 млн. грн.), Київській (23,566 млн. грн.), Дніпропетровській (16,263 млн. грн.) та Львівській (15,674 млн. грн.) областях.

Найменше податку на нерухоме майно у порівнянні з іншими регіонами зібрано у Чернівецькій (1,710 млн. грн.), Кіровоградській (25,544 млн. грн.) та Закарпатській (2,738 млн. грн.) областях.

Фактичні надходження акцизного податку склали 3 240,9 млн. грн., що в розрахунку на одного жителя країни в середньому по Україні складає 75,2 грн.

Акцизного податку у розрахунку на одного жителя найбільше зібрано у м. Київ, Київській, Закарпатській областях (рис. 3).

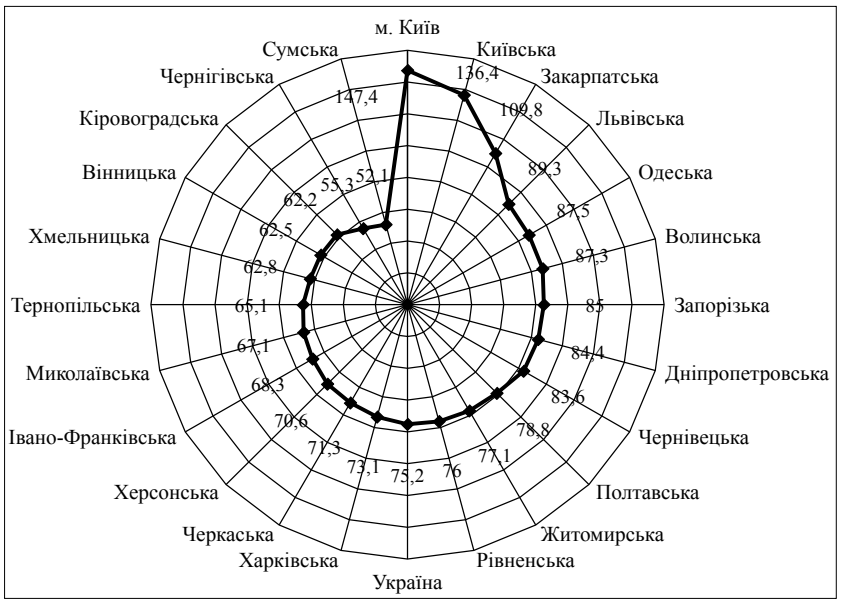


Рис. 3. Обсяг надходжень акцизного податку на одного жителя (грн.) за січень-червень 2015 р.

Джерело: побудовано автором на основі [7]

Для прикладу аналізу змін в окремому бюджеті візьмемо конкретний бюджет міста Ковеля Волинської області.

Фінансовий ресурс міського бюджету на 2015 р. був сформований з урахуванням змін, внесених до Податкового і Бюджетного кодексів України [8; 9] та інших законодавчих актів, що стосуються місцевих бюджетів та міжбюджетних відносин, основних положень проекту Основних напрямів бюджетної політики, схвалених Розпорядженням Кабінету Міністрів України від 16 квітня 2014 р. № 385-р [10], завдань, визначених Програмою діяльності Кабінету Міністрів України, схваленою Постановою Верховної Ради України від 11 грудня 2014 р. № 26-VIII [11], та Рекомендацій місії Міжнародного валютного фонду за результатами технічних консультацій з її експертами.

Незважаючи на зменшення нормативу відрахувань до бюджету міста з 75 до 60%, податок на доходи фізичних осіб залишається домінуючою складовою доходів бюджету міста – 45,6% від прогнозного показника надходжень загального фонду.

Прогнозувалось, що за перше півріччя до бюджету буде зібрано 22 292,4 тис. грн., однак зібрано 23 844,7 тис. грн., що на 1552,3 тис. грн. більше, ніж планувалось.

Загалом спостерігаємо перевиконання планових (прогнозованих) показників обсягу податкових надходжень до бюджетів, окрім транспортного податку з

Таблиця 4

Податкові надходження бюджету м. Ковель, зібрані за І півріччя 2015 р.

Надходження	План надходжень на січень-червень 2015 р., тис. грн.	Фактично надійшло за січень-червень 2015 р., тис. грн.	Рівень виконання до плану на січень-червень (%)
Податок на доходи фізичних осіб	22292,4	23844,7	107,0
Податок на прибуток підприємств	810,7	2760,7	340,5
Акцизний податок з вироблених в Україні підакцизних товарів	9459,7	12355,2	130,6
Місцеві податки і збори	11208,8	13574,8	121,1
Податок на майно	6025,7	6951,3	115,4
Земельний податок з юридичних осіб	2038,8	2497,4	122,5
Орендна плата з юридичних осіб	2816,9	3019,5	107,2
Земельний податок з фізичних осіб	249,0	302,7	121,5
Орендна плата з фізичних осіб	706,4	769,8	109,0
Транспортний податок з фізичних осіб	75,0	5,0	6,7
Транспортний податок з юридичних осіб	25,0	18,8	75,0
Збір за місця для паркування транспортних засобів	169,9	231,0	136,0
Туристичний збір	8,8	8,7	99,4
Інші податки та збори	34,4	47,6	138,4

Джерело: побудовано на основі[12]

фізичних та юридичних осіб і туристичного збору.

Щодо неподаткових надходжень до міського бюджету Ковеля, то план перевиконано по всім джерелам, і не лише піврічний, а вже зібрано прогнозовані річні обсяги надходжень (табл. 5).

Завдяки реформі фіскальної децентралізації за підсумками першого півріччя бюджет м. Ковель додатково отримав майже 13 млн. грн. За півроку приріст доходів міського бюджету до відповідного періоду 2014-го перевищив 28 млн. грн. До загального фонду міського бюджету за шість місяців цього року надійшло понад 62 млн. грн.

Найбільше бюджетних надходжень від сплати податку на доходи фізичних осіб надійшло від місцевих підприємств залізниці, ВКФ «Ковель», хлібокомбінату, ТОВ «Волинькальвіс» та комунальних підприємств Ковеля. Суттєво поповнився міський бюджет і від роздрібного продажу підакцизних товарів.

Більше 13 млн. грн. міська казна отримала від сплати місцевих податків і зборів. За новими бюджетними правилами місто отримало фінансові ресурси і за надані адміністративні послуги. Це теж значна сума коштів: за шість місяців – 5,5 млн. грн. Також з нового року до місцевих бюджетів стовідсотково почали зараховувати держмито (майже 1 млн. грн.).

Місцева влада вже визначилась із напрямками використання додаткових надходжень до бюджету. За пріоритети міська влада визначила соціальну сферу та розвиток міської інфраструктури. Зокрема, планується придбання апарату штучного дихання для пологового будинку у відділення новонароджених – це десь 800 тис. грн., там же відремонтувати покрівлю та придбати ліки для хворих на рідкісні захворювання. Додатковий фінансовий ресурс також дозволить владі перекрити дахи у школах та провести ремонти дошкільних установ та відремонтувати частину доріг.

Важливо відмітити, що в м. Ковель контролерами влади в бюджетних питаннях хочуть бути громадські активісти: впродовж місяця ГО «Центр правової допомоги» реалізує ініціативу «Можливості громади Ковеля в бюджетній сфері: моніторинг, оцінка, рекомендації». Мета цієї ініціативи – підвищити зацікавленість людей до бюджетної сфери, до формування самого бюджету. Адже у вересні формується попередній проект бюджету, і саме у вересні потрібно подавати пропозиції щодо фінансування.

Незважаючи на позитивні показники наслідків впровадження реформи фіскальної децентралізації (зібрання органами місцевого самоврядування додаткових надходжень до бюджетів, перевиконання планових показник), рівень добробуту громадян суттєво не підвищився. Це вкотре свідчить про те, що реформування має бути комплексним, стосуватися як власне удосконалення функціонування державних органів, так і покращення результатів реальної економіки.

Висновки. Основу фіскальної децентралізації закладено у результаті прийняття змін до Податкового та Бюджетного кодексів. Серед основних інструментів фіскальної децентралізації ресурсів варто відзначити: норматив податку на доходи фізичних осіб (60, 15, 40, 0%); 10% податку на прибуток підприємств приватного сектора; екологічний податок (80%); збір з роздрібного продажу підакцизних товарів (від 2 до 5% від реалізації); місцеві податки (нерухоме майно, в т. ч. комерційна нерухомість, плата за землю, транспортний податок); нові види трансфертів; місцеві гарантії та запозичення (спрощення процедури); вирівнювання бюджету за доходами, а не видатками та пов'язані із цим можливості участі та впливу громади на прогнозні показники бюджету.

Підсумовуючи результати проведеного дослідження, можемо зробити висновок про те, що

Таблиця 5

Неподаткові надходження бюджету м. Ковель, зібрані за I півріччя 2015 р.

Надходження	План надходжень на січень-травень 2015 р.	Фактично надійшло за січень-травень 2015 р.	Рівень виконання до плану на січень-травень (%)
Доходи від власності та підприємницької діяльності	55,7	220,3	395,5
Частина чистого прибутку комунальних підприємств	50,3	212,7	422,8
Адміністративні штрафи та інші санкції	5,4	7,6	140,5
Адміністративні збори та платежі	3525,7	7461,4	211,6
Плата за надання адміністративних послуг	2504,7	5544,0	221,3
Надходження від орендної плати за користування цілісним майновим комплексом та іншим майном, що перебуває в комунальній власності	649,0	925,7	142,6
Державне мито	372,0	991,6	266,6
Інші неподаткові надходження	2444	2464,8	100,9
ВСЬОГО	6025,4	10146,5	168,4

Джерело: побудовано на основі[12]

вже є відчутні позитивні наслідки від реалізації реформи фіскальної децентралізації, про що свідчать як загальнодержавні показники, так і регіональні та місцеві.

Для того щоб подолати проблеми, оптимальне розмежування видаткових та податкових обов'язків має ґрунтуватися на таких критеріях, як економія масштабу, вторинні вигоди, витрати на адміністрування податків, податкова ефективність та справедливість. А також фіскальна децентралізація повинна бути узгоджена із адміністративною, але і бути відносно незалежною від політичної та економічної децентралізації.

Однак, на жаль, результати реформування фінансового забезпечення місцевого самоврядування нівелюються за рахунок інших негативних явищ в економіці України. Як наслідок, перспективами подальших досліджень є виявлення ризиків реформи фіскальної децентралізації, її взаємодії з іншими реформами в країні.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Кудряшов В.П. Державні фінанси в період проведення реформ / В.П. Кудряшов // Фінанси України. – 2012. – № 1. – С. 41–57.
2. Про Державний бюджет на 2015 рік : Закон України від 28.12.2014 р. № 80-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/80-19.
3. Про внесення змін до Бюджетного кодексу України щодо реформи міжбюджетних відносин : Закон України від 28.12.2014 р. № 79-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/79-19.
4. Про внесення змін до Податкового кодексу України та деяких законодавчих актів України щодо податкової реформи : Закон України від 28.12.2014 р. № 71-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/71-19.
5. Офіційний сайт Верховної Ради України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rada.gov.ua.
6. Проць Н.В. Формування податкових надходжень місцевих бюджетів в контексті бюджетної децентралізації / Н.В. Проць // Фінансовий простір. – 2015. – № 1(17). – С. 221–227.
7. Офіційний сайт Міністерства фінансів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua.
8. Бюджетний кодекс України : Закон України від 08.07.2010 р. № 2456- VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2456-17.
9. Податковий кодекс України : Закон України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2755-17/.
10. Основні напрями бюджетної політики : Розпорядження Кабінету Міністрів України від 16.04. 2014 р. № 385-р [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/385-2014-%D1%80.
11. Програма діяльності Кабінету Міністрів України : Постанова Верховної Ради України від 11 грудня 2014 р. № 26-VIII [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/26-19.
12. Офіційний сайт Ковельської міської ради [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kovelrada.gov.ua.

УДК 336.14

Мамонова Г.В.
кандидат фізико-математичних наук, доцент,
доцент кафедри вищої математики
Національного університету державної податкової служби України

Салямон-Міхєєва К.Д.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри аудиту та економічного аналізу
Національного університету державної податкової служби України

ЗАГРОЗИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН

THREATS EFFECTIVE DISTRIBUTION SPENDING UNDER REFORMING INTER BUDGETARY RELATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті визначено модель ієрархії загроз ефективності розподілу видатків бюджетів шляхом використання методів системного аналізу і теорії графів. Для моделювання шляхом експертних оцінок складено перелік основних загроз ефективності розподілу бюджетних видатків, можливі взаємозв'язки між ними наведено у формі орієнтованого графа. На основі зазначеного графа визначено елементи бінарної матриці залежності і матрицю досяжності. За рахунок проведення відповідних ітерацій визначено рівні ієрархії загроз. Проведені в роботі розрахунки дозволили визначити основні пріоритетні напрями реформування бюджетного процесу в розрізі бюджетних видатків.

Ключові слова: бюджетні видатки,розподіл бюджетних видатків, міжбюджетні відносини, загрози, метод аналізу ієрархій.

АННОТАЦИЯ

В статье определена модель иерархии угроз эффективности распределения расходов бюджетов, используя методы системного анализа и теории графов. Для моделирования путем экспертных оценок составлен перечень основных угроз эффективности распределения бюджетных расходов, возможные взаимосвязи между ними приведены в форме ориентированного графа. На основе указанного графа определены элементы бинарной матрицы зависимости и матрица досягаемости. За счет проведения соответствующих итераций определен уровень иерархии угроз. Проведенные в работе расчеты позволили определить основные приоритетные направления реформирования бюджетного процесса в разрезе бюджетных расходов.

Ключевые слова: бюджетные расходы, распределение бюджетных расходов, межбюджетные отношения, угрозы, метод анализа иерархий.

ANNOTATION

To improve the efficiency of budget allocation methods in the article the model hierarchy of threats allocative efficiency of budget expenditures by using methods of system analysis and graph theory. For modeling by expert estimates compiled a list of major threats to efficient allocation of public spending, the possible relationships between them are in the form of a directed graph. On the basis of the graph elements defined binary matrix and matrix depending reach. Due to the related iterations determine the hierarchy of threats. Conducted in the calculations have allowed to identify the main priority areas for reform of the budget process in terms of budget expenditures.

Keywords: budget expenditures, the distribution of budget expenditures, intergovernmental relations, threats, hierarchy analysis method.

Постановка проблеми. Одним з основних принципів конституції будь-якої держави є рівність соціальних стандартів та однакова доступність суспільних благ. Інструментарієм виконання цієї умови є ефективна методика розподілу бюджетних видатків та упорядкування міжбюджетних відносин. В умовах сьогодення для вітчизняної моделі міжбюджетної взаємодії тією чи іншою мірою притаманні загрози, які носять деструктивний характер та знижують ефективність розподілу бюджетних коштів. Це безпосередньо негативно позначається на функціонуванні бюджетного процесу, реформуванні міжбюджетних відносин та знижує основні бюджетні показники.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам бюджетних видатків та міжбюджетних відносин присвячені праці таких вітчизняних учених, як: В. Андрущенко, С. Буковинський, О. Василик, В. Геєць, О. Кириленко, Л. Клець, С. Кондратюк, В. Кравченко, І. Луніна, В. Малько, С. Огородник, В. Опарін, К. Павлюк, Ю. Пасічник, Д. Полозенко, С. Слухай, В. Федосов, І. Чугунов, С. Юрій та ін., які досліджували бюджетну систему, процес розвитку і реформування взаємовідносин бюджетів усіх рівнів, вивчали досвід провідних країн світу. Такі зарубіжні вчені, як Дж. Б'юкенен, Р. Берд, Ш. Бланкарт, А. Вагнер, Т. Горварт, Р. Кауфман, Д. Кінг, П. Масгрейв, Р. Масгрейв, У. Оутс, Е. Пейдж, Г. Райт, Х. Роузент, П. Самуельсон, Дж. Стігліц, Ч. Тібо, В. Уотес та багато інших висвітлювали проблеми міжбюджетних відносин у своїх наукових дослідженнях.

Мета статті полягає у виявленні ключових загроз ефективності розподілу бюджетних видатків та здійсненні моделювання ієрархії вказаних загроз.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна модель бюджетної системи формує простір для маніпулювання фінансовими потоками, внаслідок чого бюджетні ресурси часто використовуються неефективно і не за призначенням, а в окремих випадках формуються дисбаланси. Удосконалення методики розподілу бюджетних видатків повинно стати ключовим чинником децентралізації бюджетної системи, автономії місцевих бюджетів, подолання дефі-

циту, бюджетного вирівнювання та головною умовою створення оптимальної моделі міжбюджетних відносин.

Для підвищення ефективності методики розподілу бюджетних коштів визначено модель ієрархії загроз ефективності розподілу видатків бюджетів шляхом використання методів системного аналізу і теорії графів. В процесі моделювання нами було використано методику, відображену у роботі Т. Бугай, Г. Мамонової [1], та безпосередньо використано метод аналізу ієрархій [5].

Перелік основних загроз ефективності розподілу бюджетних видатків наведено в таблиці 1.

Вважаємо, що множина $Z=\{z_1, z_2, ..., z_n\}$ містить в собі загрози ефективного розподілу бюджетних коштів. У таблиці 1 нами визначено основні загрози і тим самим встановлено підмножину $Z=\{z_1, z_2, ..., z_{15}\}$ множини Z $(Z_1 \in Z)$.

Підмножину загроз Z та можливі взаємозв'язки між ними наведено у формі орієнтованого графа (рис. 1). Граф містить 15 вершин – z_i елементів підмножини, для яких стрілками визначено залежності. Стрілка направлена від фактора z_i, який залежить від фактора z_j (кінець стрілки). Наприклад, така загроза ефективному розподілу бюджетних коштів як природні, екологічні, техногенні катастрофи (ПЕТК) впливає на збільшення споживачів соціальних послуг (ЗССП) і спричинена, в свою чергу, відсутністю механізму швидкого реагування (ВМШР).

На основі вищенаведеного графа визначено елементи бінарної матриці залежності $B=\{b_{ij} \quad i,j=\overline{1,15}\}$ за таким правилом:

$$b_{ij}=\begin{cases}1, \text{якщо } z_i \text{ залежить від } z_j;\\ 0, \text{якщо } z_i \text{ не залежить від } z_j.\end{cases} \quad (1)$$

У залежності від результату бінарного відношення «залежить від» елементи матриці можуть

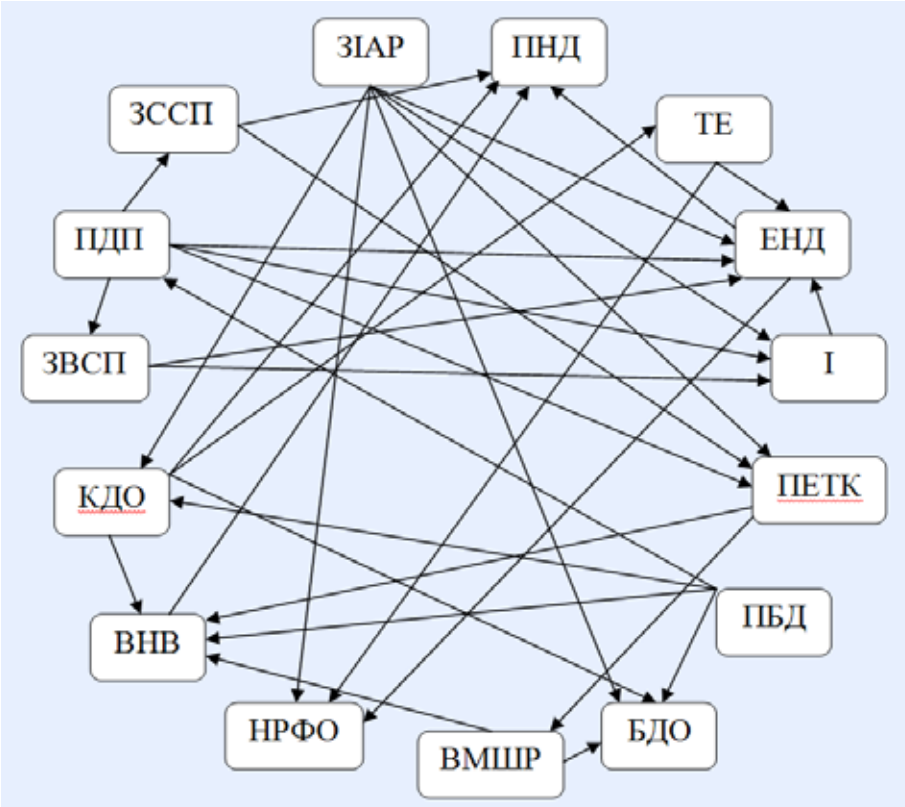


Рис. 1. Граф зв'язків між загрозами ефективності розподілу бюджетних видатків

Таблиця 1

Перелік загроз ефективному розподілу бюджетних коштів та їх математичне позначення

№	Загрози	Мнемонічна назва	Математичне позначення
1	Політична нестабільність держави	ПНД	z_1
2	Тіньова економіка	ТЕ	z_2
3	Економічна нестабільність держави	ЕНД	z_3
4	Інфляція	І	z_4
5	Природні, екологічні, техногенні катастрофи	ПЕТК	z_5
6	Порушення бюджетної дисципліни	ПБД	z_6
7	Бюрократія в державних органах	БДО	z_7
8	Відсутність механізму швидкого реагування на зміну пріоритетів фінансування	ВМШР	z_8
9	Неефективна робота фіскальних органів	НРФО	z_9
10	Відсутність належної відповідальності	ВНВ	z_{10}
11	Корупція в державних органах	КДО	z_{11}
12	Зростання вартості соціальних послуг	ЗВСП	z_{12}
13	Прорахунки в бюджетному плануванні	ПДП	z_{13}
14	Збільшення споживачів соціальних послуг	ЗССП	z_{14}
15	Зниження інвестиційної активності регіонів	ЗІАР	z_{15}

приймати два значення 0 і 1. В таблиці 2 представлено бінарну матрицю залежності, в першому рядку і в першому стовпці якої міститься номер загрози, а у другому рядку і в другому стовпці – її позначення. Зауважимо, що отримана матриця задовольняє умову транзитивності.

На основі даних, відображених в бінарній матриці, складаємо матрицю досяжності $I+B$, де I – одинична матриця порядку 15. Отримана матриця відповідає наступній умові:

$$(I+B)^{k-1} \le (I+B)^{k} = (I+B)^{k+1}, \qquad (2)$$

де k – ціле число.

Матрицю досяжності представлено в таблиці 3.

З множини Z_1 для кожного з 15-ти факторів виділяємо дві підмножини: $R(z_i)$ – множина досяжності, $A(z_i)$ – множина попередніх вершин. Досяжною вершина є за умови якщо вершина z_j досягається з вершини z_i, якщо в графі (рис. 1) існує шлях, який приводить з вершини z_i до вершини z_j. Відповідно, вершина z_i є попередницею вершини z_j, якщо вона досягає її вершини. Сформовані множини $R(z_i)$, $A(z_i)$ а також їх переріз $R(z_i) \cap A(z_i)$ відображено в таблиці 3.

Ті вершини графа, для яких виконується умова формули 3, формують перший (нижній) рівень ієрархії. Це вершини, що є не досяжними з усіх інших вершин графа.

$$A(z_i) = R(z_i) \cap A(z_i), \qquad (3)$$

Використання вищезазначеного алгоритму дає можливість виділити перший рівень (найнижчий з точки зору важливості впливу на досліджуваний процес) ієрархії загроз. Для ви-

Таблиця 2

Бінарна матриця залежності

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
		ПНД	ЕНД	ТЕ	КДО	ЗІАР	ПЕТК	І	ЗВСП	НРФО	ЗССП	ПБД	ПДП	ВНВ	БДО	ВМШР
1.	ПНД	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.	ЕНД	1	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
3.	ТЕ	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
4.	КДО	1	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
5.	ЗІАР	0	1	0	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
6.	ПЕТК	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	1
7.	І	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
8.	ЗВСП	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
9.	НРФО	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
10.	ЗССП	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0
11.	ПБД	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1	0
12.	ПДП	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	0	0	0	0
13.	ВНВ	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
14.	БДО	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
15.	ВМШР	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0

Таблиця 3

Матриця досяжності

		1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15
		ПНД	ЕНД	ТЕ	КДО	ЗІАР	ПЕТК	І	ЗВСП	НРФО	ЗССП	ПБД	ПДП	ВНВ	БДО	ВМШР
1.	ПНД	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
2.	ЕНД	1	1	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
3.	ТЕ	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
4.	КДО	1	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	0
5.	ЗІАР	0	1	0	1	1	1	1	0	0	0	0	0	0	0	0
6.	ПЕТК	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	0	1
7.	І	0	1	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	0	0
8.	ЗВСП	0	1	0	0	0	0	1	1	0	0	0	0	0	0	0
9.	НРФО	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0
10.	ЗССП	1	0	0	0	0	1	0	0	0	1	0	0	0	0	0
11.	ПБД	0	0	0	1	0	0	0	0	0	0	1	1	1	1	0
12.	ПДП	0	1	0	0	0	1	1	1	0	1	0	1	0	0	0
13.	ВНВ	1	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0	0
14.	БДО	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	0
15.	ВМШР	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1	1

Таблиця 4

Ітерація 1

z_i	$A(z_i)$	$R(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
1	1	1, 2, 4, 10, 13	1
2	1, 2, 9	2, 3, 5, 7, 8, 12	2
3	2, 3, 9	3, 4	3
4	1, 3, 4, 13, 14	4, 5, 11	4
5	2, 4, 5, 6, 7	5	5
6	6, 13, 15	5, 6, 10, 12	6
7	2,7	5, 7, 8, 12	7
8	2, 7, 8	8, 12	8
9	9	2, 3, 9	9
10	1, 6, 10	10, 12	10
11	4, 11, 12, 13, 14	11	11
12	2, 6, 7, 8, 10, 12	11, 12	12
13	1, 13	4, 6, 11, 13, 15	13
14	14	4, 11, 14, 15	14
15	13, 14, 15	6, 15	15

значення його на підставі попередньої матриці будуємо таблицю 4.

Умова (3), виконується для таких загроз: z_5 – зниження інвестиційної активності регіонів; z_{11} – порушення бюджетної дисципліни.

Для визначення наступного рівня ієрархії загроз ефективного розподілу бюджетних коштів в таблиці 3 необхідно видалити рядки, які відповідають зазначеним в першому рівні ієрархії вершинам z_5 та z_{11}, а також видалити числа 5, 11 з стовпців. В результаті виконання вказаного кроку було отримано таблицю, при перевірці якої на виконання умови (3) можливо встановити вершини, що відповідають наступному рівню ієрархії. Цей рівень займають вершини 4 – корупція в державних органах та 12 – прорахунки в бюджетному плануванні. Результати другої ітерації представлені в таблиці 5.

Таблиця 5

Ітерація 2

z_i	$A(z_i)$	$R(z_i)$	$R(z_i) \cap A(z_i)$
1	1	1, 2, 4, 10, 13	1
2	1, 2, 9	2, 3, 7, 8, 12	2
3	2, 3, 9	3, 4	3
4	1, 3, 4, 13, 14	4	4
6	6, 13, 15	6, 10, 12	6
7	2,7	7, 8, 12	7
8	2, 7, 8	8, 12	8
9	9	2, 3, 9	9
10	1, 6, 10	10, 12	10
12	2, 6, 7, 8, 10, 12	12	12
13	1, 13	4, 6, 13, 15	13
14	14	4, 14, 15	14
15	13, 14, 15	6, 15	15

Відповідно до умови (3), визначаємо, що наступний рівень утворюють загрози z_3 – тіньова економіка, z_8 – зростання вартості соціальних послуг та z_{10} – збільшення споживачів соціальних послуг.

Використовуючи вищеописаний алгоритм, проводимо ще п'ять ітерацій та отримуємо в результаті модель ієрархії загроз ефективному розподілу бюджетних кошті в Україні (рис. 2).

Рис. 2. Модель ієрархії загроз ефективному розподілу бюджетних коштів

Результати моделювання показали, що на найвищих щаблях ієрархії знаходяться: політична нестабільність, неефективна робота фіскальних органів, відсутність належної відповідальності та бюрократія в державних органах. Виходом з цієї ситуації може бути покращення політичної ситуації в країні, удосконалення роботи фіскальних органів та усунення бюрократії, це автоматично сприятиме зниженню рівня загроз нижчого рівня, що суттєво вплине на підвищення ефективності розподілу бюджетних коштів.

Висновки. Отримана ієрархічна модель основних загроз ефективного розпо-

ділу бюджетних видатків дає можливість проаналізувати ті чинники, які становлять найбільшу потенційну небезпеку ефективності розподілу бюджетних коштів на всіх стадіях бюджетного процесу. Проведені в роботі розрахунки дозволяють визначити основні перепони та виділити пріоритетні напрями реформування бюджетного процесу в розрізі бюджетних видатків.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Булуй Т.В. Інституційні деформації бюджетного процесу в Україні: моделювання методом ієрархій / Т.В. Булуй, Г.В. Мамонова // Збірник наукових праць Національного університету ДПС України. Серія «Економічні науки». – 2013. – № 1. – С. 126–137.
2. Мамонова Г.В. Моделювання пріоритетів фінансового забезпечення соціальної сфери / Г.В. Мамонова, І.Г. Канцур // Бізнес Інформ. – 2014. – № 1. – С. 179–183.
3. Молдован О.О. Нова архітектура бюджетної системи України: ризики та можливості для економічного зростання України : [аналіт. доп.] / О.О. Молдован (керівник авторського колективу), Я.А. Жаліло, О.В. Шевченко. – К. : НІСД, 2010. – 72 с.
4. Молдован О.О. Бюджетна політика в Україні в умовах ризиків сповільнення економічної динаміки : [аналіт. доп.] / О.О. Молдован, С.О. Біла, О.В. Шевченко, М.О. Кушнір [та ін.]. – К. : НІСД, 2012. – 80 с.
5. Саати Т.Л. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т.Л. Саати ; пер. с англ. Р.Г. Вачнадзе. – М. : Радио и связь, 1993. – 278 с.
6. Салямон-Михеева Е.Д. Реформирование межбюджетных отношений, приоритетный путь выхода Украины из кризисна / Е.Д. Салямон-Михеева // European Applied Sciences (Germany). – 2014. – № 6. – С. 79–82.

УДК 336.71

Сас Х.І.
аспірант,
Університет банківської справи

ВИДИ ТА НАПРЯМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ

TYPES AND DIRECTIONS OF ANTICRISIS MANAGEMENT IN COMMERCIAL BANKS OF UKRAINE

АНОТАЦІЯ

Створення ефективної системи антикризового управління у комерційних банках України є необхідною умовою для втримання свого місця на ринку банківських послуг на сучасному етапі розвитку банківської системи. У статті обґрунтовано сутність поняття «антикризове управління», розглянуто види на напрями даного виду управління у комерційному банку. Проаналізовано відмінності між антикризовим управлінням та регулюванням, особливості управління «поганими» активами у банківських установах.

Ключові слова: антикризове управління, антикризове регулювання, активні операції, ризик, фінансова криза.

АННОТАЦИЯ

Создание эффективной системы антикризисного управления в коммерческих банках Украины является необходимым условием для удержания своего места на рынке банковских услуг на современном этапе развития банковской системы. В статье обоснована сущность понятия «антикризисное управление», рассмотрены виды на направления данного вида управления в коммерческом банке. Проанализированы различия между антикризисным управлением и регулированием, особенности управления «плохими» активами.

Ключевые слова: антикризисное управление, антикризисное регулирование, активные операции, риск, финансовый кризис.

ANNOTATION

Creating an effective crisis management system in commercial banks Ukraine is a prerequisite for keeping their place in the banking market at the present stage of development of the banking system. In the article the essence of the concept of crisis management, considered views of the directions of this type of management in a commercial bank. The differences between crisis management and regulation. The features of control «bad» assets.

Keywords: crisis management, anticrisis regulation, active transactions, risk, financial crisis.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку українського ринку важливим елементом для стійкого економічного зростання є надійність і благополучна робота банківського сектора. Проте під впливом певних факторів (зовнішнього і внутрішнього середовищ) у процесі функціонування комерційних банків виникають кризові явища, що призводять до дестабілізації стану як окремого банку, так і банківської системи загалом. В умовах ринкової моделі господарювання важливою проблемою є визначення найефективніших методів роботи в період кризи. Нині відсутність досвіду ефективного антикризового управління зумовлює негативний вплив усіх факторів розвитку та посилює ймовірність поглиблення дисбалансу в роботі вітчизняних банків.

Банківський сектор посідає одне із найвагоміших місць у фінансовій системі, результати його діяльності стосуються майже усіх сфер економіки, а невдачі та кризи призводять до руйнування або значного ушкодження фінансової системи. Саме тому країна зацікавлена в тому, щоб діяльність банків була регульованою, ефективною і надійною, забезпечувала безпеку і зростання економіки, протистояла кризам і захищала вклади своїх клієнтів.

Висока ймовірність виникнення кризових явищ у процесі діяльності банку зумовлює необхідність впровадження спеціалізованих заходів протидії їх розвитку та нейтралізації. Засобом такої протидії повинно стати антикризове управління банком.

Отже, проблеми формування ефективної системи антикризового управління банками залишаються актуальними незалежно від економічної ситуації чи фази ділового циклу, адже банк може потрапити в складне фінансове становище навіть у період загального економічного підйому. Наприклад, глобальна фінансова криза 2008 року показала, що існуючі підходи до регулювання банківської діяльності та антикризового управління банками не відповідають вимогам сучасного динамічного середовища, а отже потребують удосконалення.

У цих умовах підвищується теоретичний та практичний інтерес до розробки методів і напрямів антикризового управління діяльністю комерційного банку.

Для розробки науково обґрунтованих рекомендацій щодо антикризового управління обов'язковою умовою є вивчення сутності та змісту поняття.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. З огляду на важливість порушеної проблеми для України, її дослідженню присвячено праці багатьох вітчизняних і зарубіжних науковців. Особливості антикризового управління банківською діяльністю досліджували такі зарубіжні дослідники: Дж. Гарсіа, А. Деміргук-Кунт, П. Роуз, А. Кармінський, А. Тавасієв та ін. Сучасні інструменти антикризового банківського менеджменту відображено і в наукових працях українських дослідників, зокрема: О.І. Барановського, Т.А. Васильєвої, В.М. Гейця, О.В. Дзюблюка, О.М. Діденко, А.М. Мороза,

Т.С. Смовженко, Р.А. Слав'юка, О.Б. Афанасьєвої та ін. Питанню щодо проблем у банківському секторі та формуванню системи заходів антикризового управління свою увагу присвятили: О.О. Болдирєв, О.М. Звєряков, В.В. Коваленко, Д.І. Коваленко, І.Ю. Кондрат, О.Г. Коренєва, С.Б. Манжос, А.І. Степаненко, П.М. Чуб. Незважаючи на численні дослідження вітчизняних та зарубіжних учених-економістів, багато питань, пов'язаних із особливостями антикризового управління у банках, залишаються невирішеними та потребують подальших наукових досліджень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Стаття присвячена порівняльному аналізу термінів «антикризове управління» та «антикризове регулювання», а також поглибленому вивченню теоретичних аспектів антикризового управління у комерційних банках України.

Метою статті є розгляд теоретичних основ антикризового управління у комерційних банках України, зокрема: видів та напрямів управління, аналіз сутності поняття «антикризового управління».

Виклад основного матеріалу дослідження. Висока ймовірність виникнення кризи в процесі діяльності банку зумовлює необхідність здійснення безперервного антикризового управління. Останнім часом даний термін набув значного поширення. Широко застосовуючись в економічній теорії та практиці, поняття «антикризове управління» все ж залишається неоднозначним. У зв'язку з цим для проведення дослідження необхідно передусім дати авторську інтерпретацію його значення.

Точний переклад слова «*crisis*» – «перелом», *crisis management* – це управління переломними ситуаціями або,як тепер називають, кризові, ризикові моменти. У зарубіжній літературі антикризовий менеджмент трактують як діяльність, яка необхідна для подолання стану, що загрожує існуванню суб'єкта господарювання; в даному випадку усі сили покладені на виживання. У вітчизняних дослідженнях антикризове управління розглядається як система управління, що має всебічний характер та спрямована на попередження і на усунення несприятливих для бізнесу явищ, з використанням наявних ресурсів та потенціалу виживання, або реалізації спеціальних процедур (таких, як санація, реструктуризація, банкрутство, ліквідація). Ми схиляємося до більш широкого, системного варіанта тлумачення даного поняття. Адже саме в такому пояснені антикризове управління сповна виконує свої функції (цілевизначення, планування, організація, мотивація, контроль).

Досить часто управління в банку розрізняють традиційне і антикризове. На відміну від традиційного, антикризове управління характеризується оперативністю у прийнятті рішень; значною витратністю на фоні загальної обмеженості фінансових ресурсів; високим рівнем ризику; застосуванням непопулярних заходів; короткостроковим характером вирішуваних завдань; відмовою від стратегічних проектів на користь короткострокових.

Необхідно наголосити, що процес моніторингу й управління ризиками у банківській установі повинен відбуватися як постійно діючий процес, застосування гнучкої і творчої роботи управлінців банку зумовлюють покращення загального становища, так як щодня діяльність банківських установ тісно сплітається з глобальними процесами, постійною модернізацією, а все нове – несе ризик. Також особливістю є вітчизняні банки, котрі ще не один рік будуть потерпати потрясіння, оскільки банківська система України ще не усталилася і не відповідає стану, який якнайкраще відповідає вимогам свого суспільства. Варто згадати і про політичну нестабільність, мілітарну ситуацію, які вносять свої дисбаланси у розвиток банківської системи, зокрема підривають довіру населення, сіють паніку і невпевненість у завтрашньому дні. Отже, сьогодні як для банківської установи,так і для економіки загалом актуальним залишається антикризове управління – постійний глибокий аналіз та швидкий пошук найефективніших заходів нейтралізації проблем.

Важливим для подальшого дослідження розмежування понять: антикризове управління та антикризове регулювання (таблиця 1). Антикризове регулювання – це макроекономічна категорія, що окреслює дії з боку уряду та центрального банку щодо захисту банківських

Таблиця 1

Характеристики	Економічні категорії	
	Антикризове управління	Антикризове регулювання
Хто здійснює (суб'єкт)	Керівництво та підрозділи конкретного банку	Уряд країни, НБУ, ВРУ,ФГВФО.
Об'єкт	Ризики у банківській установі	Ризики у банківському секторі
З якою метою здійснюється	Збереження своєї бази клієнтів і їх довіри,а також місця на ринку. Оздоровлення і мінімізація негативного впливу на банківську установу.	Уникнення негативних наслідків криз по банківській системі, недопущення банкрутства і ліквідації банківських установ.
Інструменти	Зміна відсоткових ставок на депозити, обмеження валюто-обмінних операцій, скорочення штату працівників, закриття відділень.	Ініціювання та прийняття нормативно-правових актів, встановлення та зміна норми резервування та економічних нормативів, введення тимчасової адміністрації тощо.

установ від наслідків криз різного походження, запобігання банкрутства та ліквідації. Антикризове управління – це мікроекономічна категорія, що ілюструє сукупність форм і методів реалізації антикризових процедур на рівні конкретного банку. Це спеціальним чином сформована система, яка безперервно реалізується суб'єктом господарювання, спрямована на найбільш оперативне виявлення ознак кризового стану та створення відповідних передумов для їх своєчасного подолання [1]. Постійний фінансово-економічний моніторинг діяльності банку, виявлення кризових явищ й розробку заходів із їх подолання здійснює керівний склад банку.

У вітчизняній літературі, зокрема у дослідженнях В. Костогриз, описано такі три види антикризового управління. Перше – передкризове управління, яке покликане для постійного моніторингу з метою недопущення кризових моментів, своєчасного виявлення ризиків і носить превентивний характер.

Другим видом є управління в умовах кризи, яке передбачає оцінку ситуації, виявлення факторів, що зумовили виникнення кризи, розгляд слабких і сильних сторін установи, пошук потенційних можливостей щодо подолання кризи та шляхів мінімізації негативних її наслідків, відновлення фінансової стійкості тобто максимально швидка та якісна стабілізація нестійких станів у банку.

Третій вид – управління процесами виходу з кризи. Таке управління здійснюється, коли негативні наслідки кризи вже не уникнути, проте їхній вплив на банківську установу можна пом'якшити. Використовуються заходи для мінімізації втрат і втрачених можливостей під час виведення установи з кризи, оперативне виявлення відхилень фактичних результатів реалізації програм оздоровлення від передбачених стратегічною програмою та розробка системи заходів щодо їх ліквідації [2]. У даному випадку надається першочерговість вирішенню гострих проблем, що нині присутні в діяльності комерційного банку.

Для того щоб визначити основні напрями здійснення заходів антикризового управління у банку, необхідно віднайти, де ж може сконцентруватися найбільший ризик. Отже, здійснюючи сумлінно свою роботу, виконуючи ефективно функції, комерційний банк зустрічає певні ризики і перебирає їх на себе. Вітчизняні банківські установи здійснюють близько 40-50 операцій і послуг. З них найпоширеніші: активні операції, які включають кредитні, обліково-кредитні та інвестиційні, а також пасивні операції – розміщення акцій банку, залучення вкладів, отримання кредитів від центрального банку та на міжбанківському ринку, випуск банківських облігацій, векселів та інших зобов'язань тощо [3]. Банк, здійснюючи активні операції, може отримати максимальні доходи, проте і наражається на високий рівень ризику. Основними показниками проблемних (нестабільних) банків є такі: втрата капіталу; низька якість активів; неприбутковість; проблеми з ліквідністю; погіршення репутації [4]. Саме тому потрібно у роботі банківської установи застосовувати інструменти антикризового управління. Серед них: обмеження ризиків активних операцій, встановлення лімітів окремих видів операційної діяльності, зниження загально адміністративних витрат, скорочення організаційних підрозділів банку, реорганізація і ліквідація, кожен з яких спрямований на відновлення позитивної динаміки фінансово-економічних показників діяльності банку [2].

Оскільки активні операції приносять банківській установі найбільший відсоток ризиків, варто зосередити увагу на заходах антикризового управління активними операціями, зокрема на роботі з проблемними активами.

Зростання обсягу проблемних активів веде до погіршення діяльності банку, обмежуючи процеси кредитування. Адже якщо якість активів знижується та відбувається їх знецінення, це призводить до зменшення надходжень, що веде до кризи ліквідності та неплатоспроможності. Банк у проблемному стані, в принципі, може відновити свою кредитну активність, проте йому надзвичайно важко залучити ресурси в інвесторів. Велика кількість проблемних банків країни у свою чергу призводить до розвитку системної кризи [5]. Тому розглянемо перелік таких проблем та варіантів їх подолання:

1. Погіршення якості активів. Продаж проблемних кредитів; зниження процентних ставок за окремими видами кредитів; пролонгація, строків погашення кредитів особливо тих, що характеризуються низькою дохідністю для банку; скорочення основної суми кредитів з низькою дохідністю шляхом її часткового списання тощо.

2. Зростання системних ризиків банківських установ. Мінімізація кількості активних операцій у найбільш ризикових напрямах діяльності, страхування ризиків, підвищення рівня диверсифікації, безперервний облік ризику кредитного портфеля банку та застосування заходів щодо його реактивного зменшення.

3. Витрати на обслуговування операційної діяльності банківської установи та функціонування апарату управління. Скорочення мережі банку, підбір максимально дешевших, але ефективних каналів комунікацій із клієнтами, скорочення витрат на маркетинг та рекламу, використання аутсорсингу, зменшення адміністративних витрат шляхом їх оптимізації, використання режиму економії.

4. Зменшення ліквідності банку. Формування запасу ліквідності тобто нагромадження високоліквідних активів, які банк може продавати у разі виникнення попиту на них з боку клієнтів банку, запозичення ліквідних засобів для задоволення існуючої потреби в ліквідних коштах.

5. Пізня реакція Національного банку на втрату банками їх платоспроможності. Поси-

лення контролю з боку НБУ особливо щодо цільового використання ресурсів рефінансування та вжиття негайних заходів у разі порушення банківського законодавства [6].

У випадках, коли застосування внутрішньобанківських методів управління проблемними активами не приніс бажаних результатів, менеджмент установи часто переходить до застосування зовнішніх дій щодо банку задля покращення його стану (структури балансу, відновлення ліквідності). Серед таких дій виділяють: передачу проблемних активів в управління третій особі; продаж проблемних активів непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу; сек'юритизація активів, що передбачає оптимізацію структури балансу банку шляхом перетворення наданих банком позичок на ліквідні цінні папери і відповідного трансферту кредитних ризиків банку в ризики інших учасників ринку [6].

Висновки. Банки працюють у ризиковій галузі, однак цей ризик є керованим, якщо його вчасно вистежити і взяти на контроль. Тому надзвичайно важливо вміти прогнозувати і управляти банківськими ризиками, вчасно і в повному обсязі оцінювати ці коливання.

Для того щоб чітко визначити проблемні зони у роботі банківської установи, необхідно розуміти й орієнтуватися у питаннях, звідки ця кризова ситуація з'явилася у банку, які є напрями антикризового управління, які інструменти можна застосувати у тій чи іншій ситуації з максимально ефективним результатом.

Успішне антикризове управління комерційними банками України можливе за умови передбачення і попередження складних проблем, а також постійного творчого пошуку вирішення цих проблем. Під час кризи особливу увагу варто звернути на питання організації ресурсів. Оздоровлення банків шляхом зменшення проблемних активів є складним, тривалим процесом. В умовах системної кризи банки не можуть подолати цю проблему без допомоги ззовні: в одному випадку – з боку материнської компанії, в іншому – з боку держави.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Жовтанецька Я.В. Механізм антикризового управління діяльністю банків / Я.В. Жовтанецька // БІЗНЕСІНФОРМ. – 2015. – Випуск № 6. – С. 187-192.
2. Костогриз В. Аспекти антикризового управління банківською діяльністю в Україні / В. Костогриз // Економічний аналіз. – 2010. – Вип. 7. – С. 156-158.
3. Сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua/.
4. Сирота В., Терещенко О. Вирішення проблеми якості активів банку як основне завдання антикризового менеджменту банківської установи [Текст]/ В. Сирота, О. Терещенко // Економіка та управління : зб. наук. праць. – 2012. – № 19.
5. Васюренко О.В., Сидоренко О.М. Банківський нагляд : підручник / О.В. Васюренко, О.М. Сидоренко. – К. : Знання, 2011. – 502 с.
6. Слобода Л. Напрямки вдосконалення роботи банків України з проблемними активами в посткризовий період [Електронний ресурс] – Режим доступу : www.nbuv.gov.ua/portal/2011_04_10.pdf.
7. Краснова І.В., Майстер А.В. Антикризове управління в банківських установах // ВІСНИК ЖДТУ. – 2013. – № 2(64).
8. Котенко О.О. Напрями впровадження елементів антикризового управління в комерційних банках України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://intkonf.org/kotenko-oo-napryamki-vprovadzhennya-elementiv-antikrizovogo-upravlinnya-v-komertsiynih-bankah-ukrayini/.

УДК 336.71

Труш І.Є.
кандидат економічних наук, доцент,
Львівський національний університет імені Івана Франка

ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЙОГО СУТІ

MONETARY MECHANISMS IN THE STATE REGULATION OF ECONOMY: THEORETICAL APPROACH TO ITS ESSENCE

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні засади грошово-кредитної політики з позиції інтерпретації її економічної сутності. Досліджено та систематизовано підходи вітчизняних та зарубіжних науковців щодо зазначеної проблематики, окреслено сферу застосування терміна «грошово-кредитна політика». Запропоновано більш повне і чітке визначення поняття «грошово-кредитна політика».

Ключові слова: грошово-кредитна політика, грошовий обіг, грошово-кредитний ринок, Національний банк України.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические основы денежно-кредитной политики с позиции интерпретации ее экономической сущности. Исследованы и систематизированы подходы отечественных и зарубежных экономистов относительно отмеченной проблематики, очерчена сфера применения термина «денежно-кредитная политика». Предоставлено более полное и четкое определение понятия «денежно-кредитная политика».

Ключевые слова: денежно-кредитная политика, денежное обращение, денежно-кредитный рынок, Национальный банк Украины.

ANNOTATION

Theoretical principles of monetary policy from the point of interpretation of its economical core and modern realization practice are regarded in the article. National and foreign scientists' approaches concerning mentioned problematic are researched. The sphere of monetary policy in economical literature is outlined. In the article more complete and clear determination of concept is given monetary policy.

Keywords: monetary policy, currency circulation, monetary market, National bank of Ukraine.

Вступ. Грошово-кредитне регулювання є важливою сучасною складовою державного регулювання національної економіки. Досвід багатьох країн світу свідчить про те, що ефективне поєднання різних інструментів державного регулювання грошово-кредитної сфери дає змогу вирішити проблему тимчасової нестачі ліквідності фінансових посередників, запобігти її перетворенню на кризу платоспроможності, а також ефективно використовувати можливості для зростання та розвитку економіки як єдиного цілого.

За умов ринкової економіки грошово-кредитні системи набувають у суспільному житті особливого значення, а грошово-кредитні відносини та фінансово-кредитні інститути істотно впливають на економічні та соціальні процеси у країні. Грошово-кредитна система забезпечує ринкову систему механізмами та інструментами, які використовує держава для ефективного впливу на національну економіку.

Аналіз останніх досліджень та публікацій. Проблематику застосування грошово-кредитного механізму в державному регулюванні економіки досліджували К. Віксель, Дж. М. Кейнс, К. Маркс, І. Фішер, М. Фрідман, А. Харріс, Дж. Хікс, Й. Шумпетер та ін. Вагомий внесок у дослідження грошово-кредитного механізму зробили вітчизняні економісти: Г. Башнянин, Д. Богиня, О. Вовчак, А. Гальчинський, В. Геєць, О. Дзюблюк, В. Лагутін, Я. Лапчук, І. Михасюк, В. Міщенко, А. Мороз, С. Науменкова, П. Нікіфоров, О. Носов, Ю. Пахомов, О. Петрук, В. Приходько, А. Чухно, П. Юхименко та ін.

Однак практика державного регулювання макроекономічних процесів на основі грошово-кредитного механізму в транзитивній економіці України дотепер теоретично не узагальнена, що суттєво обмежує можливості включення грошово-кредитного механізму зі стимулювання економічного зростання до арсеналу державної економічної політики. Тому необхідно уточнити і конкретизувати саме поняття «грошово-кредитна політика», яке б комплексно висвітлювало його суть.

Метою дослідження є уточнення і конкретизація суті грошово-кредитного механізму державного регулювання макроекономічних процесів.

Результати дослідження. Сучасний етап розвитку економіки України відбувається за умов фінансово-економічної кризи, що висуває нові вимоги до економічної політики держави, які полягають у необхідності зміщення акцентів із зовнішньої орієнтації економіки на активізацію та стимулювання розвитку внутрішнього ринку. Для цього грошово-кредитна політика Національного банку України (НБУ) як складова економічної політики країни покликана забезпечити відповідне монетарне підґрунтя для виходу країни з фінансової та економічної кризи, тобто цінову стабільність, і припинити зростання інфляції у довгостроковому періоді.

У Законі України «Про Національний банк України» зазначається, що «грошово-кредитна політика – комплекс заходів у сфері грошового обігу та кредиту, направлених на регулювання економічного зростання, стримування інфляції та забезпечення стабільності грошової одиниці України, забезпечення зайнятості населення та вирівнювання платіжного балансу» [13].

У науковій економічній літературі до визначення поняття «грошово-кредитна політика» застосовують різні підходи, що спричинило існування різних трактувань. Разом з тим чітке формулювання визначення грошово-кредитної політики дозволяє чітко окреслити як короткострокові, так і довгострокові її цілі.

Грошово-кредитну політику українські та зарубіжні економісти розглядають з концептуальних позицій, акцентуючи на їх цільове спрямування. Так, І.О. Лютий вважає головним у грошово-кредитній політиці державне регулювання сфери грошового обігу та кредитних відносин, при цьому він зауважує, що основна мета такої політики підпорядкована загальноекономічній політиці держави і спрямована на досягнення економічної стабільності та прогресу за оптимальних значень макроекономічних показників [7, с. 96].

П. Нікіфоров також звертає увагу на те, що грошово-кредитна політика спрямована як на стабілізацію цін та національної грошової одиниці, так і на досягнення найбільш повної зайнятості та забезпечення економічного зростання держави [11, с. 25].

І. Плужніков, своєю чергою, визначаючи грошово-кредитну політику, наголошує на тому, що грошово-кредитна політика – це системна сукупність національних інтересів (пріоритетів), наукових підходів та заходів в сфері грошового обігу та кредиту, спрямованих на регулювання і забезпечення економічного зростання, стабільності грошової одиниці України, соціального захисту населення, стримування інфляції та вирівнювання платіжного балансу країни [12, с. 85].

Інші автори трактують грошово-кредитну політику як один із провідних засобів, за допомогою якого органи влади в ринковій економіці регулярно впливають на темп і напрямок загального економічного зростання, включаючи не лише рівень валового продукту і зайнятості, але й загальний рівень зростання чи падіння цін. Так, І. Михасюк вважає, що грошово-кредитна політика є оперативним і гнучким доповненням до бюджетної політики [10, с. 214], при цьому вона постійно потребує науково обґрунтованого узгодження з цілями інших складових державного регулювання, в першу чергу, бюджетно-податкової політики. Такої ж точки зору притримується і Є. Свірідов, підкреслюючи при цьому, що монетарна політика, будучи одним із головних каналів впливу держави на економіку, потребує тісного узгодження із пріоритетними цілями інших складових державного регулювання, в першу чергу, бюджетно-податкової політики [15, с. 88].

Досить часто, трактуючи суть грошово-кредитної політики, науковці акцентують на важливості діяльності центрального банку стосовно регулювання кількості грошей в обігу. Так, Т.Я. Андрейків стверджує, що грошово-кредитна політика – це комплекс взаємопов'язаних, спрямованих на досягнення певних цілей заходів щодо регулювання грошового ринку, що їх проводить держава через свій центральний банк [1, с. 230]. Грошово-кредитна політика – це «заходи та дії регулятивного характеру, що здійснюються безпосередньо центральним банком чи за його участю та реалізуються через грошовий ринок у всіх його різновидах, включаючи валютний» [16, с. 406]. У наукових публікаціях М.І. Савлука грошово-кредитна політика визначається як сукупність заходів центрального банку, направлених на регулювання пропозиції грошей [14, с. 126].

Проте у науковій літературі зустрічаються такі визначення, де визначальна роль центрального банку практично нівелюється. Так, С.О. Мисак вважає, що грошово-кредитна політика – це сукупність заходів законодавчої та виконавчої влади, спрямованих на досягнення стабілізації національної грошової одиниці, підвищення ліквідності та кредитоспроможності банківських інститутів через регулювання грошового ринку [9, с. 36].

Грошово-кредитна політика держави, по суті, являє собою комплекс заходів держави щодо регулювання грошового ринку з метою забезпечення економіки грошовою масою і підтримання стабільності грошової одиниці як необхідної передумови досягнення макроекономічних цілей [4, с. 90].

У вітчизняній економічній літературі досить часто замість терміну «грошово-кредитна політика» використовується термін «монетарна політика». Зауважимо, що у зарубіжній науковій літературі та на практиці господарювання використовується саме термін «монетарна політика». Так, американський економіст Дж.Е. Долан стверджує, що поняття «монетарна політика» «охоплює всі дії уряду, що впливають на кількість грошей, які перебувають в обігу», тобто ця політика є комплексом заходів регулятивного впливу, спрямованих на зміну грошової маси в обігу, тобто через зміну пропозиції грошей вплив безпосередньо на ставку процента та інвестиції [6, с. 214]. Механізми, що дозволяють уряду впливати на грошову масу, реалізовуються через банківську систему і вплив на неї центральним банком [5, с. 246].

М. Фрідман, використовуючи поняття «монетарна політика», вважає, що монетарна політика є частиною економічної політики держави, яка спрямована на досягнення таких цілей, як стабільність, зайнятість і ціни, економічне зростання і баланс зовнішніх платежів за допомогою контролю грошової системи та її параметрів: грошової маси (пропозиції грошей), рівня і структури ставок процента, показників, що впливають на доступність кредиту [17, с. 331].

Українські економісти В. Лисицький та В. Ющенко вважають грошово-кредитну та монетарну політику синонімами і дають їй визначення як погодженій діяльності органів державної влади щодо управління грошима, яка,

використовуючи певні специфічні механізми роботи, спрямована на досягнення стабільності цін [18, с. 142].

На наш погляд, використання поняття «монетарна політика» замість поняття «грошово-кредитна політика» необґрунтовано звужує зміст грошово-кредитної політики, при цьому акцент, як правило, робиться лише на кількісних параметрах грошової маси. Проте грошово-кредитна політика виражається і стосується двох кількісних параметрів – по-перше, кількості грошей в обігу; по-друге, обсягів кредитів в національній економіці. Тому, на наш погляд, з позицій грошово-кредитної політики держава повинна (і це дуже важливо) регулювати не тільки грошовий ринок, а регулювати з використанням конкретних інструментів грошово-кредитний ринок.

Отже, грошово-кредитна політика як один ss видів макроекономічної політики – це сукупність заходів, спрямованих на регулювання грошово-кредитного ринку, з метою забезпечення стабільності національної грошової одиниці, стимулювання економічного зростання та досягнення конкретних макроекономічних цілей. До таких цілей ми відносимо цінову стабільність, зростання добробуту населення, забезпечення зайнятості, стабільність обмінного курсу, зростання національного виробництва, збалансування платіжного балансу.

Логічно, не можна погодитися із висловленою точкою зору О.О. Бандурки, що «інструментами грошово-кредитної політики є грошова система й грошова кредитна політика, соціально-економічна сутність грошової кредитної політики, розробка грошово-кредитної політики в Україні, грошово-кредитна політика Національного банку України» [2, с. 190].

Інструменти грошово-кредитної політики, тобто регулятивні заходи, в літературі поділяють на інструменти прямого та опосередкованого впливу на основні параметри грошово-кредитного обігу або на інструменти адміністративні та ринкові [3, с. 270]. До ринкових інструментів, або інструментів опосередкованої дії належать: операції на відкритому ринку; регулювання облікової ставки; зміна норми обов'язкових резервів. До основних адміністративних методів регулювання діяльності банків належать встановлення квот на окремі види пасивних і активних операцій; введення стель (або лімітів) на видачу різних категорій позик і на залучення кредитних ресурсів; обмеження на відкриття філій і відділень; лімітування розмірів комісійних винагород, тарифів на надання різних видів послуг, процентних ставок; визначення переліку операцій, видів забезпечення, а також вимоги ліцензій на окремі види операцій [7, с. 113].

Вибір інструментів грошово-кредитної політики, які використовує центральний банк, залежить від спрямованості економічної політики держави, ступеня відкритості її економіки, рівня розвиненості грошового ринку, особливостей національної банківської системи, традицій та конкретних обставин. Застосування ринкових методів, на відміну від використання адміністративних, дає можливість зберегти ринкові механізми і мотивацію економічних агентів, сприяє підвищенню ефективності ринкових механізмів у частині саморегулювання, нейтралізуючи певні недоліки, внутрішньо притаманні ринковій економіці [1, с. 231].

Висновки. Грошово-кредитна політика є не просто складовою загальноекономічної політики, а її ключовим елементом з огляду на результативність і ефективний вплив на економіку.

Грошово-кредитна політика є складовою системи державного регулювання, який дає змогу шляхом зміни параметрів грошової маси та умов кредитування забезпечувати ефективність функціонування економіки. Взаємодоповнюючими складовими грошово-кредитного механізму є кредит і гроші, і з розвитком зростає кредитна складова, яка надає можливість розширювати використання кредитних ресурсів для впливу на макроекономічну динаміку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Андрейків Т.Я. Особливості та основні напрями вдосконалення грошово-кредитної політики в Україні / Т.Я. Андрейків // Фінансово-кредитна діяльність: проблеми теорії та практики. – 2014. – Вип. 1. – С. 228-235.
2. Бандурка О.О. Грошово-кредитна політика України / О.О. Бандурка // Європейські перспективи. – 2013. – № 4. – С. 188-191.
3. Гальчинський А. Теорія грошей / А. Гальчинський. – К. : Вид-во «Основа», 1997. – 416 с.
4. Гриценко А.А. Теоретичні основи грошово-кредитної політики / А.А. Гриценко, Т.О. Кричевська // Економічна теорія: науковий журнал. – 2011. – № 1. – С. 90-106.
5. Долан Э.Дж. Деньги, банковское дело и денежно-кредитная политика / Э.Дж. Долан, К.Д. Кэмпбелл, Р.Дж. Кэмпбелл. – М. ; Л., 1991. – 546 с.
6. Долан Э.Дж. Экономикс / Э.Дж. Долан, Б. Домненко. – М. : Лазурь, 1994. – 542 с.
7. Лютий І.О. Банківські інститути в умовах глобалізації ринку фінансових послуг : монографія / І.О. Лютий, О.М. Юрчук. – К. : Знання, 2011. – 357 с.
8. Лютий І.О. Грошово-кредитна політика в умовах перехідної економіки / І.О. Лютий. – К. : Вид-во «Атіка», 1997. – 238 с.
9. Мисак С.О. Фінансова політика / С.О. Мисак. – К. : ІАЕ, 2002. – 139 с.
10. Михасюк І.Р. Державне регулювання економіки / І.Р. Михасюк, А. Мельник, М. Крупка, З. Залога. – К., 1999. – 592 с.
11. Нікіфоров П. Монетарна політика в системі економічної політики держави: теоретичні підходи та прикладні аспекти / П. Нікіфоров // Економіка України. – 2001. – № 10. – С. 25-31.
12. Плужніков І.О. Механізм узгодження бюджетної та грошово-кредитної політики держави / І.О. Плужніков // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України. – Т. 7. – Суми : ВП «Мрія-1» ЛТД, УАБС, 2003. – С. 84–91.
13. Про національний банк України : Закон України від 20.05.1999 р., № 679-XIV // Відомості Верховної Ради України. – 1999. – № 29. – С. 238.

14. Савлук М.І. Гроші та кредит : підручник / [М.І. Савлук, А.М. Мороз, І.М. Лазепко та ін.] ; за наук. ред. М.І. Савлука. – 6-те вид., перероб. і доп. – К. : КНЕУ, 2011. – 589 с.
15. Свірідов Є.Ю. Грошово-кредитна і бюджетна політика як чинники економічної безпеки держави / Є.Ю. Свірідов // Проблеми розвитку і вдосконалення фінансової системи. – 2012. – С. 83-89 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http ://archive.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Vddfa/2012_1/Sviridov.pdf.
16. Сегеда Л.М. Монетарна політика та грошово-кредитне регулювання: сутнісна характеристика та теоретичне розмежування / Л.М. Сегеда // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Сер. : Економіка. – 2011. – Вип. 16. – С. 402-409.
17. Фридман М. Инфляция и денежные системы // 24 ключевые книги по экономике / М. Фридман. – М., 1999. – 610 с.
18. Ющенко В.А. Гроші: розвиток попиту та пропозиції в Україні / В.А. Ющенко, В.І. Лисицький. – 2-ге вид., перероб. та доп. – К. : Видавничий дім «Скарби», 2000. – 336 с.

УДК 336.71:005

Шмуратко Я.А.
викладач кафедри банківської справи
Одеського національного економічного університету

ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКІВ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ

TRENDS OF DEVELOPMENT OF GLOBAL AND NATIONAL DERIVATIVES MARKET

АНОТАЦІЯ
Стаття присвячена аналізу світового та вітчизняного ринків похідних цінних паперів та визначенню ролі вітчизняних банків у процесах становлення ринку похідних фінансових інструментів в Україні. Охарактеризована сутність організованого та неорганізованого ринку деривативів, класифіковано види похідних фінансових інструментів. Визначено тенденції та перспективи розвитку вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів.

Ключові слова: фінансовий ринок, світовий ринок деривативів, банк, біржовий та позабіржовий ринки деривативів, похідні фінансові інструменти, кредитні деривативи.

АННОТАЦИЯ
Статья посвящена анализу мирового и национального рынков производных финансовых инструментов и определению роли национальных банков в процесах становления рынка производных финансовых инструментов Украины. Охарактеризована сущность организованного и неорганизованного рынка деривативов, классифицированы виды производных финансовых инструментов. Определены тенденции и перспективы развития национального рынка производных финансовых инструментов.

Ключевые слова: финансовый рынок, мировой рынок деривативов, банк, биржевой и небиржевой рынки деривативов, производные финансовые инструменты, кредитные деривативи.

ANNOTATION
The article is devoted to analysis of the global and national derivatives markets and defined the role of Ukrainian banks in the processes of formation of the national derivatives market. The article characterizes the nature of exchange-traded and OTC derivatives markets, classified types of derivative financial instruments. In the article are determined tendencies and prospects of development of the Ukrainian derivatives market.

Keywords: financial market, global derivatives market, bank, exchange-traded and OTC derivatives markets, derivatives, credit derivatives.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку економічних відносин характеризується підвищенням ролі фінансового сектору у створенні умов для зростання, сталого розвитку та зміцнення національної економіки будь-якої країни. Історично склалося, що фінансова система України є банкоорієнтованою, що визначає провідну роль банків на ринку у здійсненні посередницьких функцій між позичальниками та інвесторами. Виконання зазначеної ролі потребує постійного вдосконалення процесів банківської діяльності, розроблення та впровадження інноваційних продуктів та послуг на фінансовому ринку.

Негативні наслідки впливу світової фінансової кризи 2007 р. на розвиток економіки України, посилені внутрішньополітичною та економічною кризою останніх років, суттєво збільшили рівень ризиків, що притаманні банківській діяльності. Це вимагає від вітчизняних банків пошуку нових інструментів та методів щодо підвищення ефективності управління ризиками, зменшення рівня витрат та отримання додаткових доходів. Світова практика свідчить, що одними з таких інструментів можуть бути похідні фінансові інструменти (далі – ПФІ). Варто зазначити, що зростаюча потреба в таких інструментах визначає їх місце у структурі світових фінансів, формуючи порівняно новий сегмент фінансового ринку – ринок похідних фінансових інструментів.

Розбудові ефективного вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів сприятиме дослідження тенденцій розвитку світового ринку ПФІ, оскільки це надає змогу впроваджувати провідний досвід розвинутих країн, адаптуючи його до специфічних вітчизняних умов, можливостей та традицій. Зазначене актуалізує напрями дослідження, розкриті у статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретичними засадами дослідження ринку похідних фінансових інструментів є наукові праці таких зарубіжних науковців, як: Дж.М. Кейнс, Р. Колб, Р. Мертон, Дж. Хікс, які визначили сутність, функції, роль та місце ринку похідних фінансових інструментів у структурі сучасного фінансового ринку. Суттєвий доробок у дослідженні механізмів функціонування окремих ринків ПФІ зробили російські вчені А. Буренін [1, с. 164], А. Фельдман [2, с. 11]. Особливості розвитку світового ринку на сучасному етапі розвитку світової фінансової системи досліджено у працях С. Вайна [3, с. 71-105].

Серед досліджень вітчизняних науковців проблематиці функціонування ринку ПФІ присвячено чимало праць. Так, узагальненню світового та особливостям вітчизняного досвіду організації ринку похідних фінансових інструментів посвячені дослідження українських вчених Л. Примостки [4, с. 98; с. 100-111] та О. Сохацької [5, с. 359]. Проблемам реформування вітчизняного ринку ПФІ та методологічним засадам його стійкого розвитку присвячено дослідження Ф. Журавка, І. Бурденко та І. Макаренко [6, с. 47-79].

Водночас, питання, пов'язані з комплексним аналізом тенденцій розвитку і структури ві-

тчизняного ринку похідних інструментів та визначення ролі банків в зазначених процесах, на наш погляд, вивчені та висвітлені недостатньо.

Виокремлення невирішених раніше проблем. Аналіз причин та наслідків світової фінансової кризи 2007 р. надає змогу дійти висновку, що неконтрольовані та нерегульовані операції з похідними фінансовими інструментами значно поглибили масштаби та катастрофічні наслідки кризових явищ. Необхідність активізації процесів побудови вітчизняного ринку ПФІ вимагає ґрунтовного дослідження ключових тенденцій розвитку світового ринку, співставлення визначених тенденцій з тенденціями, що спостерігаються на вітчизняному ринку. Крім того, необхідно визначити роль вітчизняних банків, як провідних учасників національної фінансової системи, на ринку ПФІ.

Метою статті є дослідження особливостей розвитку світового і вітчизняного ринків похідних фінансових інструментів та визначення тенденцій активізації діяльності банків на вітчизняного ринку ПФІ. Завданнями дослідження є аналіз динаміки структурних змін на світовому ринку ПФІ, діагностика індикаторів розвитку вітчизняного ринку та визначення специфічних особливостей сучасного етапу його розвитку в Україні.

Виклад основного матеріалу. Протягом останніх десятиріч світовий ринок похідних інструментів є невід'ємною складовою глобального фінансового ринку, справляючи значний вплив на економіку як розвинених країн, так і країн, що розвиваються. Активний розвиток глобального ринку похідних фінансових інструментів (ПФІ) розпочався у 70-х рр. XX ст., що було зумовлено лібералізацією світової фінансової системи та переходом до плаваючих валютних курсів.

Світовий ринок похідних інструментів складається з біржового (організованого) та позабіржового (неорганізованого) ринків, які виникли майже одночасно та активно розвиваються. Перебіг подій, які передували початку останньої світової фінансової кризи, свідчить, що головну дестабілізуючу роль на ринку ПФІ відігравали саме неконтрольовані операції на позабіржовому ринку ПФІ, особливу на ринку кредитних дериватів [3, с. 85].

Відомо, що об'єктом обігу на біржового ринку є похідні фінансові інструменти, стандартизовані за видами базисних активів, сумами, строками обігу тощо. Такі стандартизовані ПФІ не завжди відповідають вимогам учасників фінансових і товарних ринків щодо задоволення їх унікальних потреб, особливо у хеджуванні ризиків, пов'язаних з поточною діяльністю. Інструментарій фінансового інжинірингу постійно поповнюється новими видами інноваційних фінансових інструментів, які, у наслідок своїх нестандартних параметрів, є об'єктами обігу саме позабіржового ринку. Зазначені обставини зумовлюють виникнення ефекту «запізнення» процесів регулювання позабіржового ринку ПФІ. Тобто виникає ситуація, коли регулятор реагує на вже наявні проблеми ринку, що зумовлює необхідність постійного моніторингу та аналізу тенденцій з метою використання превентивних заходів регулювання.

Як відомо, до основних видів деривативів світова практика відносить форвардні та ф'ючерсні контракти, опціони та свопи. Разом з тим, вирішення окремих завдань, які постають перед учасниками ринку ПФІ, призводить до

Таблиця 1

Обсяги світового ринку похідних фінансових інструментів, трлн. дол. США

Ринок / інструменти	Номінальна вартість відкритих угод, на кінець року							
	2011		2012		2013		2014	
	Обсяги	питома вага, %	Обсяги	питома вага, %	Обсяги	питома вага, %	Обсяги	питома вага, %
Організований ринок, в т.ч. за видами похідних	**58,3**	**8,3**	**54,1**	**7,9**	**64,6**	**9,3**	**64,8**	**9,3**
- процентні	53,3	7,5	48,55	7,1	56,99	8,2	57,20	8,2
- валютні	0,3	0,0	0,34	0,0	0,39	0,1	0,30	0,0
- фондові	4,7	0,7	5,25	0,8	7,24	1,0	7,30	1,1
Неорганізований ринок, в т.ч. за видами похідних	**647,8**	**91,7**	**632,6**	**92,1**	**632,2**	**90,7**	**629,1**	**90,7**
- процентні	504,1	71,4	489,7	71,3	489,7	70,3	505,5	72,8
- валютні	63,4	9,0	67,4	9,8	67,4	9,7	75,9	10,9
- кредитні	28,6	4,1	25,1	3,7	25,1	3,6	16,40	2,4
- інші	51,7	6,0	50,5	7,4	50,1	7,2	31,40	4,5
Усього, в т.ч. за видами похідних	**706,2**	**100**	**686,8**	**100**	**696,9**	**100,0**	**693,9**	**100**
- процентні	557,4	78,9	538,3	78,4	546,7	78,5	562,7	81,1
- валютні	63,69	9,0	67,70	9,9	67,75	9,7	76,18	11,0
- кредитні	28,6	4,1	25,1	3,7	25,1	3,6	16,4	2,4
- інші	56,4	8,0	55,8	8,1	57,4	8,2	38,7	5,6

Джерело: складено автором за даними БМР [7]

появи нових видів ПФІ, які згодом виокремлюються у самостійні сегменти ринку ПФІ. Так, наприкінці 80-х років виокремився ринок свопів. У середині 90-х сформувався як окремий сегмент ринку ринок кредитних деривативів.

Важливою є характеристика похідних фінансових інструментів за видами базового активу. До найбільш поширених похідних інструментів відносяться процентні, валютні, фондові, індексні, товарні та кредитні деривативи.

Функції збору та обробки статистичної інформації стосовно обсягів та тенденцій розвитку глобального ринку похідних фінансових інструментів покладено Банк міжнародних розрахунків (БМР). У своїх дослідженнях БМР класифікує похідні фінансові інструменти за досить великою кількістю ознак, а саме за містом проведення торгівлі, за видами базисного активу, за типом учасників ринку, за географічною приналежністю учасників ринку, строковими характеристиками контрактів, за валютою, в якій номіновані ПФІ тощо (табл. 1).

Наведена дані у табл. 1 свідчать, що обсяги глобального ринку ПФІ протягом 2011-2014 рр. суттєво не змінились, хоча й спостерігається тенденція до незначного скорочення. У структурі загального ринку ПФІ превалює небіржовий сегмент, питома вага якого складає 90% загального обсягу ринку та залишається майже незмінною протягом останніх років.

Дані таблиці свідчать, що домінуючими інструментами обох сегментів світового ринку похідних інструментів є процентні та валютні деривативи, частка яких у загальному обсязі ринку складає 81,1% та 11,0% відповідно. Зауважимо, що обсяги торгівлі зазначеними інструментів мали тенденцію до постійного збільшення протягом 2011-2014 рр. На нашу думку, це пояснюються загальноекономічною кон'юнктурою світових фінансових ринків, які протягом 2007-2014 рр. відзначались значними коливаннями вартості відповідних базисних активів, що зумовило зростання попиту на ці види похідних як на інструменти хеджування ринкових ризиків.

Особливу увагу регуляторів викликає розвиток ринку кредитних деривативів, які вважаються ключовим чинником кризи 2007 р. Перед початком кризи 2007 р. ринок кредитних деривативів сягав 58,2 трлн. дол. США, а їх питома вага в структурі неорганізованого ринку ПФІ дорівнювала 10% [7].

Низка банкрутств банків, які відбулись на початку кризи, призвела до усвідомлення, що кредитні деривативи є не тільки інструментом управління, а й безпосереднім джерелом ризиків, що, безумовно, позначилося на обсягах торгівлі зазначеними фінансовими інструментами. Тенденція до скорочення ринку кредитних деривативів, яка розпочалась після 2007 р., мала місце впродовж 2011-2014 рр. На кінець 2014 року обсяги ринку кредитних деривативів склали 16,4 трлн. дол. США, а його питома вага у загальному обсязі ринку ПФІ скоротилась до 2,6% [7]. Аналітики Банку міжнародних розрахунків пояснюють таку динаміку зменшенням операцій з кредитними деривативами між підзвітними дилерами, до яких відносяться великі комерційні та інвестиційні банки, та зростанням обсягів операцій, що провадяться за участю центральних контрагентів.

Аналіз статистичних даних розвитку світового ринку ПФІ дозволяє виокремити наступні тенденції, які спостерігаються на цьому сегменті світових фінансів, а саме:

- незважаючи на скорочення обсягів операцій з деривативами, ринок похідних фінансових інструментів залишається суттєвою складовою світової фінансової системи;
- банки продовжують суттєво впливати на розвиток ринку ПФІ;
- зростання обсягів процентних та валютних дериватів у поєднанні зі скороченням обсягів операцій з кредитними деривативами, вказує на відновлення ринком ПФІ своєї основної функції – хеджування фінансових та господарських ризиків.

Вітчизняний ринок похідних фінансових інструментів має значно менший період розвитку у порівнянні зі світовим. Так, перші торги валютними ф'ючерсними контрактами відбулися в Україні у 1994р, коли світовий ринок ПФІ знаходився у стадії активного розвитку, особливо з точки зору впровадження нових інструментів ПФІ (табл. 2).

За даними останнього річного звіту Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку (НКЦПФР), обсяги ринку ПФІ в Україні скоротились 2014 р. на 48,3% у порівнянні з показниками 2013р та в абсолютному вимірі

Таблиця 2

Обсяги вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів, млрд. грн.

Вид ринку	На кінець року:					Зміни, 2014/2013 р.	
	2010	2011	2012	2013	2014	обсяги, гр. од.	питома вага, %
Неорганізований ринок	0,01	0,16	0,14	0,00	0,01	+0,01	+ 0,1
Організований ринок	3,73	23,82	24,77	18,01	9,3	- 8,71	-48,4
Усього	**3,74**	**23,98**	**24,91**	**18,01**	**9,31**	**- 8,70**	**-48,3**
Кількість похідних фінансових інструментів, які допущено до торгів на фондових біржах (од.)	19	140	230	259	226	-33	-12,7

Джерело: складено автором за даними НКЦПФР [8]

складають 9,31 млрд. грн. (1% обсягів національного фондового ринку) [8]. Як і світовий, вітчизняний ринок ПФІ представлено організованим та неорганізованим сегментами. Але структура вітчизняного докорінно відрізняється від структури світового ринку. На відміну від світового ринку ПФІ, де провідну роль відіграє позабіржовий сегмент, у структурі вітчизняного ринку останній складає лише 0,01% всього ринку ПФІ, що фактично свідчить про його відсутність.

Як вже зазначалось, головною функцією позабіржового ринку ПФІ є задоволення особливих потреб його учасників, які не можуть бути досягнуті за умов використання стандартизованих похідних інструментів. Вважаємо, що відсутність позабіржового ринку на вітчизняному ринку ПФІ не сприяє ані його подальшому розвитку, ані ефективній реалізації функцій ринку ПФІ. Разом з тим, слід зазначити, що оприлюднені регулятором показники обсягів ринку позабіржового ринку ПФІ викликають сумніви щодо повноти відображення даних. Наприклад, річний фінансовий звіт ПАТ «Державний ощадний банк України» за 2013 р. (період, у якому, за даними НКЦПФР, операції на позабіржовому ринку не здійснювались), містить інформацію, що «у ході звичайної господарської діяльності банк укладає різноманітні договори похідних фінансових інструментів, включаючи угоди, які укладаються ним на купівлю-продаж та обмін (конвертацію) іноземної валюти з іншими банками, та валютні свопи, призначені для управління валютним ризиком та ризиком ліквідності, а також для цілей торгівлі» [9, с. 18], пояснюючи, що «валютні похідні фінансові інструменти, з якими банк проводить операції, звичайно є предметом торгівлі на позабіржовому ринку з професійними учасниками, яка здійснюється на стандартних договірних умовах» [9, с. 61]. При цьому, чиста справедлива вартість угод валютного форварду за контрактами з доданою справедливою вартістю складають 20,1 млн. грн., а за контрактами з від'ємною доданою справедливою вартістю -13,9 млн. грн.[9, с. 61]. Таким чином, факт відсутності вітчизняного позабіржового ринку ПФІ викликає сумніви. Зазначене, на нашу думку, пояснюється недоліками вітчизняного законодавства, головним серед яких залишається питання визначення сутності похідних фінансових інструментів (чи є деривативи похідними цінними паперами або особливим видом фінансового інструменту).

Суттєве пожвавлення вітчизняного ринку, яке спостерігалось у 2012-2013 рр., було зумовлено активізацією діяльності фондових бірж з впровадженням в обіг біржових ПФІ. Варто зауважити, що серед існуючих десяти фондових бірж строковий ринок реалізовано на трьох біржах, а операції з похідними здійснюються лише на двох – ФБ «Перспектива» та ПАТ «Українська біржа». У травні 2010 року ПАТ «Українська біржа» впровадила в обіг ф'ючерсні контракти за такими базовими активами як індекс українських акцій, афіноване золото, курси євро-долар США та українська гривня-долар США [10]. У 2013 р. перші торги з похідними відбулись на фондовій біржі ПАТ «Перспектива». Протягом 2014 р у обіг було впроваджено процентні деривативи, представлені ф'ючерсами на український індекс ставок за депозитами фізичних осіб та індекс KievPrime (індекс, який розраховується компанією Thomson Reuters, на основі відсоткових ставок, пропонованих для депозитів у гривні згідно з котируваннями, які надаються провідними учасниками грошового ринку України), та опціони, базовим активом за якими є зазначені ф'ючерси [11]. Отже, можна вважати, що протягом 2012-2015 рр. в Україні було закладено основи біржового ринку ПФІ у відповідності до світової практики та стандартів.

Спираючись на світовий досвід щодо ролі банків на ринку ПФІ [12, с. 121] та визначаючи провідну роль банків у вітчизняній фінансовій системі, вважаємо за можливе припустити, що подальший розвиток ринку ПФІ України залежатиме від місця, яке вітчизняні банки займуть у зазначеному сегменті вітчизняного фінансового ринку. Тому визначення ролі та функцій вітчизняних банків на ринку ПФІ потребує детального аналізу.

Перш ніж розпочати аналіз діяльності банків на вітчизняному ринку ПФІ, доцільно зауважити, що існує низка проблем, яка не дозволяє досягнути визначеної мети у повному обсязі.

По-перше, облік похідних фінансових інструментів здійснюється на позабалансових банківських рахунках, унаслідок чого операції з ПФІ не знаходять відображення у показниках діяльності українських банків, які надаються та оприлюднюються регулятором. Отже відсутня системна інформація щодо обсягів банківських операцій на ринку ПФІ.

По-друге, у зв'язку з економічною ситуацією, яка склалася у країні, вітчизняним банкам заборонено здійснювати на фондових біржах власні операції з похідними фінансовими інструментами, базовим активом яких є іноземна валюта або її курс, що не сприяє визначенню кількісної складової впливу банків на ринку ПФІ [13].

Разом з тим, наявні дані надають можливість зробити деякі висновки стосовно ролі банків на ринку ПФІ та їх впливу на розвиток останнього. Ми припустили, що використанню похідних фінансових інструментів вітчизняними банками сприяла поява в банківський системі України банків з іноземним капіталом, які впровадили у вітчизняну банківську практику досить велику кількість інноваційних фінансових інструментів, тому проаналізували річні звіти окремих комерційних банків, як великих вітчизняних, так і з іноземним капі-

талом, а саме ПАТ «УкрСиббанк», ПАТ «Приватбанк», ПАТ «Державний ощадний банк України» за період за 2006-2014 рр. Проведений аналіз дозволив дійти висновку, що протягом 2006-2008 рр. банки використовували у своїй діяльності похідні фінансові інструменти, переважно валютні форварди та фондові похідні фінансові інструменти, операції з якими зазвичай проводилися на позабіржовому ринку [14; 15; 9].

Банківська криза 2008 року змусила банки шукати нові технології зменшення ризиків, насамперед валютних та кредитних, наслідком чого стало впровадження деякими банками, а саме ПАТ «УкрСиббанк» та ПАТ «Приватбанк» низки похідних фінансових інструментів, які дозволили банкам хеджувати ризики за валютними кредитами клієнтів. Слід зауважити, що зазначені похідні фінансові інструменти є вбудованими, тобто такими, що не мають ринку обігу. Це надає нам змогу стверджувати, що збоку вітчизняних банків спостерігається певний інтерес до використання ПФІ, і вони поступово приєднуються до світової практики використання ПФІ у якості інструментів хеджування валютних та кредитних ризиків.

Висновки з проведеного дослідження. Проведене у статті дослідження дозволяє дійти висновку, що тенденції, які мають місце як на світовому, так і на національному ринках ПФІ, свідчать про об'єктивну необхідність активізації розвитку вітчизняного ринку. Адже сучасний зростаючий рівень невизначеності, в якому функціонують вітчизняні суб'єкти господарювання, у тому числі і банки, зумовлюють потребу у створенні ефективних механізмів хеджування економічних ризиків.

Подальшому розвитку вітчизняного ринку похідних фінансових інструментів сприятиме: дослідження досвіду та тенденцій розвитку світового ринку ПФІ; створення відповідної нормативної бази, яка б ураховувала особливості, практику та традиції вітчизняної фінансової системи, зокрема її провідної ланки – вітчизняних банків; створення ефективної системи регулювання ринку ПФІ, особливо його позабіржового сегменту.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Буренин А.Н. Рынок ценных бумаг производных финансовых инструментов: учебное пособие / А.Н. Буренин. – М.: 1-я Федеративная Книготорговая компания, 1998. – 352 с.
2. Фельдман А.Б. Производные финансовые и товарные инструменты: учебник / А.Б. Фельдман. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 421 с.
3. Вайн С. Глобальный финансовый кризис: Механизм развития и стратегии выживания / Саймон Вайн. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2009. – 302 с.
4. Примостка Л.О. Фінансові деривативи: аналітичні та облікові аспекти: Монографія. – К.: КНЕУ, 2001. – 263с.
5. Сохацька О.М. Міжнародні ф'ючерсні ринки: теоретико-методологічні аспекти: Монографія. – Тернопіль: Карт-бланш, 2002. – 454 с.
6. Журавка Ф.О. Забезпечення сталого розвитку ринку похідних фінансових інструментів України: монографія / Ф.О. Журавка, І.М. Бурденко, І.О. Макаренко. – Суми: ТОВ «Друкарський дім «Папірус», 2012. – 166 с.
7. Офіційний сайт Банку Міжнародних Розрахунків [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.bis.org
8. Офіційний сайт Національної комісії з цінних паперів та фондового ринку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nssmc.gov.ua/
9. «Окрема фінансова звітність та звіт незалежного аудитора за рік, що закінчився 31 грудня 2013 року ПАТ «Державний ощадний банк України»» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.oschadbank.ua/ru/about/reporting/
10. Офіційний сайт ПАТ «Українська біржа» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ux.ua
11. Офіційний сайт Фондова біржа «Перспектива» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://fbp.com.ua
12. Шмуратко Я.А. Роль банків на ринку похідних фінансових інструментів/ Шмуратко Я.А. // Вісник Одеського національного університету, Том 19, випуск ¾, серія «Економіка». – 2014. – С. 121-125.
13. Національний банк України, Постанова Правління № 160 від 03.03.2015 «Про регулювання ситуації на грошово-кредитному ринку України» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/v0160500-15
14. Офіційний сайт ПАТ «УкрСиббанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://ukrsibbank.com/ru/about-bank/public-information/financial-reports/
15. Офіційний сайт ПАТ «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/

УДК 336.71

Яременко О.Р.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри банківської справи
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

Лисенко Е.Ю.
студентка факультету консалтингу та міжнародного бізнесу
Харківського національного економічного університету
імені Семена Кузнеця

ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА МЕТОДИ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ

DISTRESSED LOANS OF THE BANKS: THE NATURE, CURRENT STATE AND METHODS OF THEIR REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено сутність проблемного кредиту, проведено класифікацію проблемних кредитів із позиції регулювання, визначено основні причини та наслідки появи проблемної кредитної заборгованості; досліджено сучасний стан проблемних кредитів в банківській системі України та методи державного та внутрішньобанківського управління ними.

Ключові слова: банк, кредитний ризик, проблемний кредит, проблемна заборгованість, кредитний портфель банку, державне та внутрішньобанківське регулювання.

АННОТАЦИЯ

В статье определена сущность проблемного кредита, проведена классификация проблемных кредитов с позиции регулирования, определены основные причины и последствия появления проблемной кредитной задолженности; исследовано современное состояние проблемных кредитов в банковской системе Украины и методы государственного и внутрибанковского управления ими.

Ключевые слова: банк, кредитный риск, проблемный кредит, проблемная задолженность, кредитный портфель банка, государственное и внутрибанковское регулирование.

ANNOTATION

The article considers the essence of distressed loan; determines the main reasons and consequences of distressed indebtedness emergence; conducts the classification of distressed loans from the position of regulation; analyses the current state of banks credit portfolio of Ukraine and determines methods for distressed loans regulation by both the government and a bank.

Keywords: bank, credit risk, distressed loans, distressed indebtedness, bank credit portfolio, government and interbank regulation.

Постановка проблеми. Банк у своїй діяльності стикається з ризиками різних видів, серед яких валютні, інвестиційні, кредитні, депозитні та ін. А так як більшість операцій банку стосується кредитування, то основним та найбільш масштабним серед банківських ризиків є саме кредитний. Основним наслідком реалізації кредитного ризику та отримання фінансових втрат є поява проблемних кредитів.

Зазвичай будь-яка банківська установа, незалежно від якості кредитного портфеля та кредитної політики, способів та методів управління кредитним ризиком, якості та точності оцінки платоспроможності та кредитоспроможності позичальника, хоч раз стикається з таким явищем, як «проблемні кредити». Поява проблемної заборгованості може призвести до негативних наслідків у роботі банку, а саме може погіршувати його здатність генерувати прибуток та динамічно розвиватися в умовах мінливого зовнішнього середовища. Тому зменшення кредитних ризиків, пошук і формування нових та удосконалення існуючих методів регулювання проблемних кредитів є головними завданнями, що стоять перед банківськими установами.

Також особливої важливості цій проблемі надає фінансова криза в Україні, з настанням якої позичальники стали не в змозі вчасно та у повному обсязі погашати отримані кредити, що призводить до значного погіршення кредитного портфеля банку. Саме тому актуальність обраної теми сумніву не викликає.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання сутності проблемних кредитів, дослідження їх стану та методи управління ними завжди цікавили як зарубіжних, так і вітчизняних учених. Великий внесок у вивчення питань проблемної заборгованості та ефективності управління нею зробили такі науковці, як В.Д. Базилевич, І.В. Сало, О.Д. Вовчак, І.О. Барановський, Л.О. Примостка, М.І. Савлук, а також Дж. Бессис, П. Роуз, О.І. Лаврушин, Е.П. Шустова, Н.Є. Єгорова та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Попри значні науково-теоретичні та практичні праці щодо дослідження проблемних кредитів банків, питання ефективного управління ними, вивчення причин збільшення показника проблемної заборгованості та запобігання виникненню проблемних кредитів все ще залишаються відкритими для розгляду.

Метою статті є вивчення сутності поняття «проблемний кредит»; визначення причин та наслідків появи проблемних кредитів для банку; класифікація проблемних кредитів з позиції регулювання; дослідження поточного стану проблемної заборгованості та визначення проблем, котрі спровокували тенденції рос-

ту обсягів проблемних кредитів в банківських установах України; визначити основні методи управління проблемними кредитами та обґрунтувати необхідність їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Проаналізувавши економічну літературу, в якій досліджується сутність проблемного кредиту, можна зробити висновок, що серед науковців відсутня єдина точка зору в трактуванні цього поняття. Деякі з них ототожнюють проблемний кредит з простроченою заборгованістю, інші наголошують на низькій можливості погашення кредиту з різних причин. Визначення поняття «проблемний кредит», що надаються різними науковими джерелами відображено у таблиці 1.

Розглянувши наведені визначення поняття «проблемний кредит», необхідно зазначити, що найбільш повними є ті, в яких йдеться про неможливість повернення кредиту та відсотків за його користування з будь-яких причин (зниження ринкової вартості забезпечення, погіршення фінансового стану позичальника та ін.) або настала ситуація прострочення за кредитом. Отже, з точки зору авторів статті, найбільш поширеним та змістовним є визначення проблемного кредиту як кредиту, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася вартість забезпечення, відбулося значне погіршення фінансового стану боржника, існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку його коштів за кредитними зобов'язаннями боржника, і який може призвести в майбутньому до економічних збитків банку.

Для ефективного регулювання проблемними кредитами банку необхідно здійснити їх класифікацію. У науковій літературі існують різні підходи до класифікації проблемних кредитів. Такими підходами займалися Н.М. Ликова [11], І.Ю. Тарануха [12] та ін. Також підхід до класифікації проблемних кредитів представлений у Постанові Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 19.11.2014 № 727 [13]. Аналізуючи класифікації, які пропонують вище зазначені автори, можна виділити наступні види проблемних кредитів: стандартні, посиленого контролю та оновлені.

До проблемних кредитів посиленого контролю належать ті, які вже вийшли на прострочення більше 30 днів і мають негативну тенденцію до збільшення як терміну прострочення, так і ймовірності повного непогашення:

– субстандартні кредити (ймовірність несвоєчасного погашення заборгованості за кредитом у повній сумі та в строки, що передбачені кредитним договором є меншою 50%, але більшою 20% чистого кредитного ризику. Кількість календарних днів прострочення становить 31-90 днів. Кредит перебуває на перехідній стадії між стандартним та сумнівним і потребує посиленого контролю та втручання з боку керівництва банку);

Таблиця 1

Сутність поняття «проблемний кредит» за різними науковими джерелами

Джерело	Сутність поняття «проблемний кредит»
Л.О. Примостка [1]	кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизилася вартість забезпечення, виникли обставини, які дозволяють банку мати сумнів щодо повернення кредиту
В.Я. Вовк [2]	кредити, за якими своєчасно не проведені один чи кілька платежів, значно знизились ліквідність і ринкова вартість забезпечення, виникли обставини, які роблять сумнівним виконання позичальником своїх зобов'язань
О. Купчинова [3]	кредит, за яким установлено ознаки проблемності повернення, пов'язані з відсутністю або недостатністю забезпечення за кредитом, наявністю ознак фінансової нестійкості боржника або наявністю негативної інформації про його здатність виконати свої зобов'язання
М.О. Власенко [4]	кредити, платежі за якими не здійснюються у початкові встановлені терміни
С.С. Кузнецов [5]	це кредит, за яким клієнт-боржник не здатний виконувати свої зобов'язання в повній відповідності з укладеними договорами та угодами з банком, у силу чого існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку належних йому коштів зобов'язаннями боржника
Є.П. Шустова [6]	кредит, наданий банком позичальнику, за яким позичальником не виконуються зобов'язання (або виконуються неналежним чином) в частині оплати платежів, або є підстави вважати, що зобов'язання за ним не будуть виконані повністю або частково
О. Нурзат [7]	кредит, що має ряд ознак, з урахуванням яких він викликає у кредитних менеджерів обґрунтовані побоювання з приводу повернення основного боргу та відсотків за ним
В. Кльоба [8]	кредит, за яким банк вбачає небезпеку своєчасного і повного його погашення внаслідок дії різноманітних чинників (економічних, юридичних, соціальних тощо)
Енциклопедія банківської справи та фінансів [9]	кредит, для погашення якого відповідно до умов договору у позичальника немає фінансових можливостей
Міжнародний Валютний фонд [10]	кредит, за яким коли виплата відсотків і основної суми боргу прострочені на 90 днів або більше, та є й інші вагомі причини сумніватися, що виплати будуть здійснюватися в повному обсязі

– сумнівні кредити (група, за якою виконання зобов'язань з боку позичальника/контрагента банку в повній сумі, з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення, під загрозою, ймовірність повного погашення кредитної заборгованості низька та становить 50% чистого кредитного ризику. Кількість календарних днів прострочення становить 91-180 днів);

– безнадійні кредити (група, ймовірність виконання зобов'язань за якими з боку позичальника/контрагента банку, з урахуванням фінансового стану позичальника та рівня забезпечення, практично відсутня, ризик за такими операціями дорівнює сумі заборгованості за ними. Кількість календарних днів прострочення становить більше 180 днів).

До оновлених проблемних кредитів належать ті проблемні кредити, до яких уже були застосовані інструменти впливу та проведено переоформлення кредитних договорів:

– пролонговані кредити (кредити, за якими продовжено термін погашення суми основного боргу, через затримку надходжень коштів, за рахунок яких позичальник здійснює платежі);

– реструктуризовані кредити (кредити, за якими змінено умови повернення, відповідно до яких позичальнику тимчасово надаються пільгові умови погашення);

– рефінансовані кредити (погашення взятих раніше кредитних зобов'язань за допомогою оформлення нового кредиту) [14].

Беззаперечним є твердження, що банком повинен бути розроблений комплекс заходів, які застосовуються щодо кожної категорії проблемних кредитів, відпрацьовані алгоритми взаємодії підрозділів при появі тих чи інших сигналів, продумані варіанти поведінки залежно від ступеня ефективності заходів врегулювання [11].

Основні причини та наслідки появи проблемних кредитів та проблемної заборгованості для банку наведені у таблиці 2.

Світова фінансова криза негативним чином вплинула на якість кредитних портфелів, яка значно знизилася в результаті масового неповернення кредитів як суб'єктами господарювання, так і фізичними особами. Така ситуація чинить значний дестабілізуючий вплив і на функціонування банківської системи та економіки України в цілому. Варто зазначити, що такі тенденції мають несприятливий вплив на результати фінансової діяльності банків, породжують певні труднощі для кредиторів і позичальників, ускладнюють діяльність з організації та управління банку, провокують недовіру з боку населення до банківської системи та стримують відновлення кредитування реального сектору економіки України. За таких умов виникає потреба в аналізі сучасної фінансової стійкості банківської системи України, одним із факторів якої є наявність проблемної заборгованості [16].

Отже, аналізуючи рисунок 1, можна стверджувати про зростання обсягів проблемної заборгованості клієнтів вітчизняних банків більше, ніж у 20 разів із початку світової фінансової кризи 2008 року донині. Якщо у 2008 році частка простроченої заборгованості за кредитами у загальній сумі кредитів вітчизняних банків

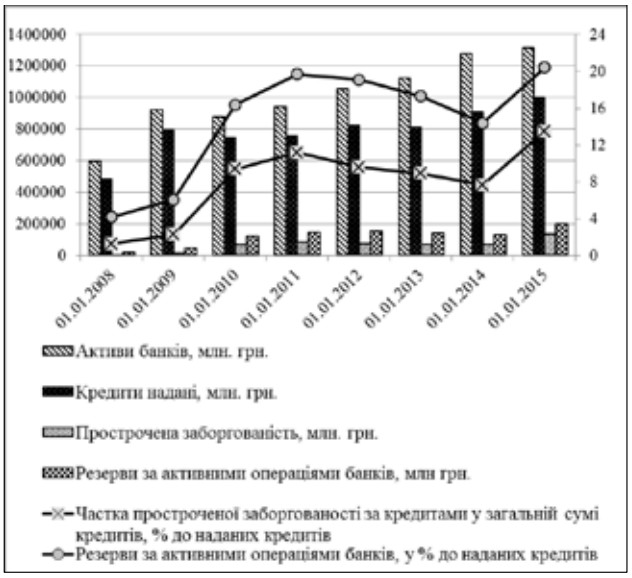


Рис. 1. Динаміка обсягів основних показників діяльності банків України за 2008–2015 роки

Джерело: розроблено авторами за даними НБУ [17]

Таблиця 2

Основні причини та наслідки появи проблемних кредитів та проблемної заборгованості для банку [2; 6; 15]

Причини		Наслідки
Зовнішні	**Внутрішні**	
-зміни у законодавстві; -конкуренція між банками; -погіршення фінансового стану позичальника, його банкрутство; -економічний спад та політична нестабільність у країні; -підвищення рівня безробіття; -підвищення рівня інфляції	-некомпетентність працівників кредитного відділу; -помилки при структуруванні кредиту; -використання неперевіреної усної інформації про позичальника; -неякісна оцінка кредитоспроможності позичальника	-загроза неплатоспроможності та зниження репутації банку; -фінансові збитки від недоотримання суми кредиту та від недоотримання відсотків за кредитом; -погіршення якості активів банку та потреба у формуванні нових резервів; -загроза відпливу з банку висококваліфікованих працівників через зниження можливостей їх матеріального стимулювання; -замороження коштів у неприбуткових активах банку; -зменшення власного капіталу банку внаслідок падіння ринкової вартості його акцій

становила лише 1,3%, то у 2015 році відбувся значний скачок до 13,5%.

Так, починаючи з 2008 року частка простроченої заборгованості з кожним роком зростала, досягнувши максимального значення на той період у 2011 році, та склала 11,2%. А як показує світова практика, коли рівень проблемної заборгованості клієнтів в кредитному портфелі банку перевищує 10%, то виникає загроза економічній безпеці банку [16].

Причин різкого зростання рівня проблемних кредитів у банківській системі 2008–2011 рр. багато, проте у сукупності вони були зумовлені як внутрішніми, так і зовнішніми факторами.

Найбільше на ці процеси вплинуло погіршення економічної ситуації України, а саме: зниження обсягу ВВВ і промислового виробництва, девальвація національної валюти, погіршення фінансового стану позичальників, втрата ринків збуту експортерами. Значний вплив мало також погіршення внутрішньосистемних банківських тенденцій, що проявилося у збільшенні частки валютних кредитів у кредитному портфелі банків, скорочення обсягів та відсутність зовнішніх джерел фінансування, які є дешевшими за внутрішні [18].

За період з 2011 до 2014 року частка проблемної заборгованості в загальному обсязі наданих кредитів скорочується. У 2012 році обсяг простроченої заборгованості у кредитному портфелі банків країни становив 9,6% і зменшився на 5332,7 млн грн щодо показників 2011 року. Протягом наступних років також спостерігаються позитивні тенденції, що виразилися в скороченні частки простроченої заборгованості у загальній сумі кредитів від 8,9% у 2013 до 7,7% у 2014 р. Такі тенденції зумовили: якісна робота банків з проблемними активами, реструктуризація кредитів в іноземній валюті, співпраця з колекторськими організаціями, рефінансування проблемних кредитів, впровадження програм лояльності, більш поміркована політика банків на кредитному ринку. Окрім вищезазначених заходів банки використовували підвищення вимог до постачальників, списанням безнадійних кредитів.

У 2015 році обсяг простроченої заборгованості зріс майже на 95 млн грн, порівнюючи з показником 2014 року. Зростання частки проблемних кредитів в 2015 році зумовлено погіршенням фінансового стану позичальників у результаті складної політичної ситуації, економічної кризи, девальвації гривні, інфляційних процесів в Україні, а також ведення бойових дій на її території [17].

Необхідно зазначити той факт, що стрімке збільшення частки проблемної заборгованості в кредитному портфелі банку, згідно банківського законодавства України, зумовлює значні відрахування в резерви на покриття втрат за кредитними операціями. Високі показники резервів під активні операції свідчать про низьку якість активів банку та зменшують розмір потенційного прибутку [16].

Таким чином, частка резервів за активними операціями банків у 2008–2015 роках повторює тенденцію за часткою простроченої заборгованості за кредитами. Так, показник відношення обсягу резервів під активні операції банків до обсягу наданих кредитів збільшився від 4,2% у 2008 році до 19,7% у 2011 році, тобто зріс більше, ніж у 4,5 рази. Починаючи з 2012 року цей показник почав поступово зменшуватися і у 2014 році склав 14,4%, разом з цим спостерігалося зростання обсягів кредитного портфеля банків. Це свідчить про деяке покращення якості кредитів. Проте у 2015 році відбулося збільшення цього показника до 20,4%. Отже, обсяг проблемних кредитів у кредитному портфелі банку є головним показником його якості.

Варто зазначити, що Національний банк України розглядає лише «прострочену» частину кредитів і не враховує реструктуризовані та пролонговані кредити, тобто реальний обсяг проблемних кредитів в банках України значно більший. Дані про сукупний проблемний кредитний портфель українських банків можна отримати лише за допомогою експертних оцінок. Так наприклад, міжнародне рейтингове агентство Фітч Рейтинг (Fitch Ratings) вважає, що поки що українським банкам не вдалося досягти помітного прогресу в скороченні обсягів проблемних кредитів, частка яких у портфелі банків становить 45-50%. А агентство Стендад енд Пурз (Standard & Poor's) оцінює обсяг проблемних кредитів у близько 40% сукупних кредитів банківської системи України [19].

Нині банківські установи держави повинні застосовувати як внутрішньобанківські, так і зовнішні методи управління проблемними активами.

На рівень проблемної заборгованості банківських установ мають змогу впливати такі суб'єкти:

– держава (в особі Національного банку, інших контролюючих органів та установ, комітети Верховної Ради України, Кабінет Міністрів України);

– банківські установи (в особі акціонерів, членів правління, аналітичних підрозділів);

– спілки та інші об'єднання банківських установ, покликані відстоювати інтереси кредиторів з окремих питань.

Зазначені суб'єкти можуть брати пряму чи опосередковану (через своїх представників) участь у розробці регламентуючих документів, спрямованих на регулювання проблемних активів банківських установ держави. Проте, головним регулятором кредитних відносин в Україні є держава.

До методів управління проблемними кредитами, які застосовуються державою, належать: розробка рекомендацій банківським установам, затвердження положень з основних проблем щодо збору проблемних боргів та запровадження тимчасових адміністрацій у проблемні банківські установи.

Для поліпшення якості кредитного портфеля комерційних банків Національним банком України прийнято низку нормативних документів. Серед них можна виділити: Положення Національного банку України «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями» від 19.11.2014 № 727 [13], а також «Рекомендації щодо роботи банків з позичальниками – фізичними особами, які мають заборгованість за споживчими кредитами та потрапили в скрутне фінансове становище» схвалені постановою Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 461 [20].

Ці нормативно-правові документи визначають низку заходів, які можуть бути спрямовані на створення необхідних умов для забезпечення виконання позичальником узятих на себе зобов'язань за споживчим кредитом. До них належить підтримка зв'язку із позичальником у зручний для нього час і спосіб, надання йому повної і доступної інформації щодо загального розміру його заборгованості. Також банку необхідно попереджати позичальника про те, що неналежне виконання умов кредитного договору може негативно вплинути на його кредитну історію і в майбутньому призвести до погіршення доступу до кредитів. Якщо у позичальника виникають фінансові проблеми, банківська установа повинна з розумінням поставитися до цієї ситуації та проконсультувати щодо можливих способів погашення заборгованості. У разі прийняття рішення про реструктуризацію або зміну валюти кредиту, банку необхідно розробити нову програму погашення заборгованості, яка задовольняла б обидві сторони.

Ще одним методом є впровадження тимчасової адміністрації. Головною метою цього органу є збереження капіталу та активів банку, стабілізація діяльності банку, оцінка фінансового стану банківської установи та вжиття заходів щодо приведення діяльності банку у відповідність до вимог банківського законодавства. Тимчасова адміністрація призначається Правлінням НБУ на термін до одного року, а в разі необхідності для системоутворюючих банків термін її дії може бути подовжено ще на один рік.

Так як банківські установи-кредитори спираються у своїй діяльності на нормативні документи Національного банку України, вони теж можуть організовувати власне управління проблемними портфелями, а також контролювати рівень своєї економічної безпеки. Розглянемо управління проблемними кредитами в банку на двох рівнях: превентивному та на рівні регулювання.

Головною метою превентивного управління є своєчасне виявлення ознак погіршення фінансового стану позичальника, що в результаті може призвести до появи проблемних кредитів. Для попередження такої ситуації у банку проводять кредитну політику. Вона передбачає створення і впровадження системи якісної та кількісної оцінки кредитних ризиків та комплексне управління ними; визначення чітких процедур надання кредитів і методів аналізу потенційних позичальників; створення гнучких умов кредитування та забезпечення контролю над цільовим використанням наданих позичок.

Регулюючі заходи в основному спрямовані на відновлення платоспроможності позичальника та пошук джерел покриття збитків банку від кредитної операції. На рівні регулювання можна виділити дві основні стратегії банків: стратегію відновлення якості кредиту і стратегію його ліквідації.

Основним методом відновлення проблемного кредиту є його реструктуризація. Вона передбачає розробку нового плану погашення кредиту, зміну графіку його погашення або надання пільгового періоду в погашенні. Також угода про його реструктуризацію може розглядати зменшення розміру щомісячного платежу, зміну процентної ставки за позикою або зміну валюти кредиту. Іншими словами, угода про реструктуризацію покликана відновити спроможність позичальника виконувати взяті на себе зобов'язання.

Крім реструктуризації, банк може проводити санацію. Її суть полягає в розробці та проведенні заходів для відновлення платоспроможності позичальника, запобігання його банкрутства та пошуку джерел для погашення кредиту. Такі джерела можуть бути як внутрішніми – за рахунок оптимізації роботи позичальника, так і зовнішніми – за рахунок залучення додаткового капіталу або нових партнерів. Проте санація не дає змоги швидко відновити кредит. Через це банку необхідно чітко визначити, чи необхідна вона і імовірність успіху її проведення.

У разі провалу стратегії відновлення кредиту банк застосовує методи ліквідації кредиту. Вони полягають у примусовому стягненні кредиту та відсотків за ним. Також банк може стягувати заборгованість за рахунок гаранта, передавати проблемні активи в управління третій особі (колектору), продавати їх пов'язаній фінансовій компанії або непов'язаній фінансовій компанії на умовах факторингу, здійснювати сек'юритизацію активів [21], а також використати сформований резерв для списання (відшкодування) боргу за кредитом, який віднесено до V (найнижчої/безнадійної) категорії якості в порядку, встановленому Національним банком України [13].

Банківські установи можуть розробляти власну нормативну базу, використовуючи рекомендації НБУ. Такі нормативні документи необхідні для дієвого регулювання проблемними кредитами та описують процедури щодо роботи з позичальниками [22].

Висновки. Авторами було проаналізовано визначення проблемного кредиту, які дають різні наукові джерела, та запропоновано найбільш повне, на їхню думку. За ним проблемний кредит визначається як кредит, за яким своєчасно не проведені один чи кілька платежів, че-

рез погіршення фінансового стану боржника, існує потенційна загроза часткової або повної втрати для банку його коштів за кредитними зобов'язаннями, що може призвести в майбутньому до економічних збитків банку.

Для успішного управління власною діяльністю банківські установи мають розуміти, до якого виду належить проблемний кредит. Тому була проведена класифікація проблемних кредитів із позиції регулювання ними. Виходячи із неї, можна виділити такі види проблемних кредитів: стандартні, посиленого контролю та оновлені.

На появу проблемних кредитів у банку можуть впливати як зовнішні, так і внутрішні причини. Основними причинами зростання частки простроченої заборгованості у кредитних портфелях банків України на сучасному етапі є: погіршення фінансового стану позичальників в результаті економічної кризи, скорочення обсягів ВВП та промислового виробництва, девальвації гривні, інфляційних, ведення бойових дій на Сході, а також скорочення обсягів та відсутність зовнішніх джерел фінансування. Варто наголосити, що проблемний кредит несе загрозу для банку у вигляді фінансових збитків, зниження репутації банку, втрати ліквідності та відволікання коштів до резервів через погіршення якості активів.

Управління проблемними кредитами може проводитися на двох рівнях: державному та внутрішньобанківському. Завдяки нормативним документам НБУ банківські установи, котрі кредитують позичальників, мають змогу оперативніше та результативніше повертати різного роду проблемні борги. Також банки можуть власними зусиллями регулювати проблемну заборгованість, як застосовуючи превентивні заходи – для попередження виникнення проблемних кредитів, так і активізуючи роботу з поліпшення сформованого кредитного портфеля, з метою зменшення власних збитків внаслідок непогашення кредиту. Крім того, стягненню проблемної заборгованості може сприяти подальший розвиток незалежних професійних учасників ринку, котрі займаються стягненням проблемних боргів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Примостка Л.О. Фінансовий менеджмент у банку [Текст] : підручник / Л.О. Примостка – 2-ге вид., доп. і перероб. – К. : КНЕУ, 2004. – 468 с.
2. Вовк В.Я. Кредитування і контроль : навч. посібник [Текст] / В.Я. Вовк, О.В. Хмеленко. – К. : Знання, 2008. – 463 с.
3. Купчинова О. Проблемная кредитная задолженность: подходы к определению / О. Купчинова // Банковский вестник. – 2010. – № 16. – С. 42-48.
4. Власенко М.О. Моделирование уровня проблемных банковских кредитов в странах СНД и Балтии [Текст] / М. Власенко // Банковский весник – 2012. – № 5.
5. Кузнецов С.В. Ссудная задолженность кредитных организаций:проблемы и инструменты её урегулирования [Текст]: / С.В. Кузнецов. – К., 2007
6. Шустова Е.П. «Проблемный кредит»: терминологическое содержание, критерии определения и факторы озникновения [Текст] / Е.П. Шустова // Вестник Алтайской академии економики и права. – 2010. – № 4. – С. 21-32.
7. Нурзат О.А. Перспективные подходы к повышению эффективности управления проблемными кредитами в коммерческих банках : автореф. дис. … канд. экон. наук : спец. 08.00.10 «Финансы, денежное обращение и кредит» / О.А. Нурзат. – М. : Академия народного хозяйства при Правительстве Российской Федерации, 2011. – 18 с.
8. Кльоба В.Л. Ситуаційний центр банку як ефективний напрям удосконалення управління врегулюванням проблемної заборгованості / В.Л. Кльоба // Науковий вісник НЛТУ України. – 2009. – № 19.8. – С. 240-246.
9. Энциклопедия банковского дела и финансов [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.cofe.ru/finance.
10. Офіційний сайт Міжнародного валютного фонду [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.imf.org/external/index.htm.
11. Лыкова, Н.М. Подходы к классификации проблемних кредитов и методы управления ими в коммерческом банке / Н.М. Лыкова // Банковские услуги. – 2012. – № 11. – С.18-25.
12. Тарануха, І.Ю. Підходи до визначення проблемної кредитної заборгованості 2012 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dspace.uabs.edu.ua/ bitstream/123456789/6911/1/Taranukha.PDF.
13. Постанова Правління Національного банку України від 19.11.2014 № 727 «Про порядок формування та використання банками України резервів для відшкодування можливих втрат за активними банківськими операціями». – [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua.
14. Карпенко О.В. Сутність та фактори появи проблемних кредитів банків України / Карпенко О.В // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2013. – № 5. – С. 80-89.
15. Дмитренко М.Г. Кредитування і контроль [Текст] : підручник / М.Г. Дмитренко, В.С. Потлатюк. – К. : КОНДОР, 2005. – 296 с.
16. Дробніцька О.Р. Проблемні кредити банків: сучасний стан та можливості управління ними через процес сек'юритизації активів / Дробніцька О.Р. // Всеукраїнський науково-виробничий журнал «Інноваційна економіка». – 2013. – № 6. – С. 267-271.
17. Офіційний сайт Національного банку України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.bank.gov.ua.
18. Чорна Д.О. Причини та наслідки проблемних кредитів в банках України / Чорна Д.О. // Молодіжний науковий вісник УАБС НБУ, Серія: Економічні науки. – 2015. – № 9. – С. 160-171.
19. Сайт економічних новин [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://economics.unian.net. Назва з екрана.
20. «Рекомендації щодо роботи банків з позичальниками – фізичними особами, які мають заборгованість за споживчими кредитами та потрапили в скрутне фінансове становище» : схвалені постановою Правління Національного банку України від 06.08.2009 р. № 461.
21. Осадчий І. Шляхи вдосконалення роботи з проблемними активами банків України / І. Осадчий // Вісник університету банківської справи Національного банку України. – 2011. – № 11. – С. 11-16.
22. Болгар Т. Особливості державного та внутрішньобанківського регулювання проблемних кредитів в Україні / Болгар Т. // Вісник Національного банку України. – 2014. – № 12. – С. 23-29.

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

УДК 657

Боднар О.В.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку і аудиту
Відокремленого підрозділу
Національного університету біоресурсів і природокористування України
«Бережанський агротехнічний інститут»

ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВІДХОДІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ

DEFINING THE ROLE OF ACCOUNTING IN WASTE MANAGEMENT ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено сутність поняття «відходи», розглянуто побудову ефективної системи управління операціями з відходами на підприємствах. Запропоновано стимулювати підприємницьку діяльність, спрямовану на нарощування темпів утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення та створити організаційно-економічні засади щодо використання окремих видів відходів.

Ключові слова: відходи, виробництво, якість, управління відходами, утилізація.

АННОТАЦИЯ

В статье исследована сущность понятия «отходы», рассмотрено построение эффективной системы управления операциями с отходами на предприятиях. Предложено стимулировать предпринимательскую деятельность, направленную на наращивание темпов утилизации отходов и уменьшение объемов их образования и создать организационно-экономические основы по использованию отдельных видов отходов.

Ключевые слова: отходы, производство, качество, управление отходами, утилизация.

ANNOTATION

The article investigates the essence of the concept of «waste» is considered an effective system of waste management operations in the business. An stimulate entrepreneurial activities aimed at increasing the rate of recycling and reduction of their education and create organizational and economic principles on the use of certain types of waste.

Keywords: waste, production, quality, waste management, recycling.

Постановка проблеми. Сучасні економічні труднощі, падіння рівня промислового виробництва, зупинка і повне скорочення виробничо-господарської діяльності багатьох підприємств, звичайно, не сприяють процвітанню вітчизняного бухгалтерського обліку, розвитку його теорії та практики [1, с. 177]. Така ситуація певною мірою пояснюється недосконалістю виробничих комунікацій на підприємстві, що, в свою чергу, призводить до появи такої категорії, як «відходи». Тому важливим аспектом в діяльності будь-якого суб'єкта господарювання є облік відходів та управління ними.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розвиток думки стосовно даного об'єкту дослідження внесли такі вчені, як А.Н. Азрилиян, Ф.И. Алдашкин, Ф.Ф. Бутинець, О.М. Дериколенко, А.Г. Загородній, В.І. Кержаков, В.І. Лемішовський, Г.А. Маховиков, С.З. Мошенський, Г.В. Нашкерська, О.А. Новиков, А.Д. Трусов.

Мета статті полягає у вивченні головних аспектів щодо ролі бухгалтерського обліку відходів в системі управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Україні проблема відходів вирізняється особливою масштабністю і значимістю як внаслідок домінування ресурсномістких технологій з утворенням значної кількості відходів, так і через відсутність на протязі останнього часу реагування на створювані нею загрози. Щорічне утворення відходів складає близько 750 млн. т (в тому числі 60–70 млн. т токсичних), обсяги їх накопичення – понад 35 млрд. т (в тому числі 1,6 млрд. т токсичних), при цьому показники навантаження на одиницю території складають 40–50 тис. т/км^2, а кількість утворення відходів на одну особу у великих містах досягає 330–380 кг на рік. При цьому збільшується частка відходів, які не піддаються швидкому розкладу і потребують значних додаткових площ для зберігання [2, с. 1].

Розглянувши ситуацію, що склалася в Україні у сфері поводження з відходами, можна відзначити наявність у ній низки проблем та негативних тенденцій: не забезпечуються повне збирання, максимально можлива утилізація, своєчасне знешкодження та видалення відходів, унаслідок чого прогресує їх накопичення, не впроваджуються екологічно безпечні методи та засоби поводження з відходами, через що підвищується небезпечність відходів, зростають техногенні та екологічні ризики. Недостатньо впроваджуються маловідходні технології, повільними темпами створюється інфраструктура у сфері поводження з відходами, перш за

все небезпечними, їх утилізації. Неналежними темпами вдосконалюється законодавство у сфері поводження з відходами, не забезпечується поетапна розбудова системи державного регулювання у цій сфері. Регулювання органами виконавчої влади діяльності у сфері поводження з відходами, впровадження системи заходів, пов'язаних з організаційно-економічним стимулюванням ресурсозбереження, здійснюється непослідовно, результати виконання прийнятих рішень свідчать про неефективність заходів, передбачених такими рішеннями [3].

Таким чином, для побудови ефективної системи управління операціями з відходами виробництва необхідно передбачити наявність відповідної інформаційної бази на основі даних обліку. Для цього необхідно дослідити економічну сутність поняття «відходи виробництва».

Відомо, що кожна практична справа розпочинається з визначення об'єкта дослідження, встановлення термінології, формулювань, якими слід оперувати. При цьому важливо уточнити сутність окремих понять, які так чи інакше пов'язані з відходами на промисловому підприємстві та найчастіше трапляються в економічній літературі [4, с. 203].

Довідникова література подає загальне визначення відходів. Так, відходи – це непридатні для виробництва певної продукції види сировини, її невикористані залишки або такі, що виникають у ході технологічних процесів речовини (тверді, рідкі та газоподібні) та енергія, які не підлягають утилізації у виробництві, що розглядається; відходи одного виробництва можуть служити сировиною для іншого [5, с. 331].

Законом України «Про відходи» визначено такі основні поняття [6, ст. 1].

Відходи – це будь-які речовини, матеріали і предмети, що утворилися в процесі виробництва чи споживання, а також товари (продукція), що повністю або частково втратили свої споживчі властивості та не мають подальшого використання за місцем їх утворення чи виявлення і від яких їх власник позбувається, має намір або повинен позбутися шляхом утилізації чи видалення.

Відходи як вторинна сировина – це відходи, для утилізації та переробки яких в Україні існують відповідні технології та виробничо-технологічні і/або економічні передумови.

Такі економісти, як О.А. Новиков та Г.А. Маховиков, зазначають, що відходи – це вторинні матеріальні ресурси, або вторинна сировина, які завдяки процесу відновлення споживчої вартості перетворюються в новий предмет праці, здатний максимально задовольнити потреби нового процесу виробництва [7, с. 11].

Аналогічну думку висвітлюють О.М. Дериколенко та В.І. Кержаков: з розвитком науково-технологічного процесу кількість речовин, що сьогодні називаються «відходами», буде зменшуватися, бо з'являються технології, сировиною для яких є відходи, що утворилися раніше. У такому випадку це – вторинні матеріальні ресурси [8, с. 12].

Російський вчений А.Д. Трусов, розглядаючи поняття «відходи», стверджує, що воно змінюється з впровадженням прогресивних технологічних процесів, передової техніки та зі зміною попиту на виготовлену продукцію [9, с. 39].

На нашу думку, сутність вищенаведеного поняття також змінюється залежно від специфіки діяльності підприємства, на якому утворюються відходи. Тому є необхідним дійти до спільного підходу поняття «відходи». Вважаємо доцільним визначити відходи як сировину та матеріали, які утворилися внаслідок технологічних збоїв виробництва або форс-мажорних випадків та які можна використовувати в подальшій переробці/обробці для виготовлення продукції, або це такі матеріали (сировина), які не підлягають подальшій переробці/обробці, метою якого є захоронення в природному середовищі та, відповідно, їх утилізація.

Законодавче регулювання відходів в Україні на сьогодні є досить широким, повним та чітким, що має на меті стимулювати підприємницьку діяльність, спрямовану на нарощування темпів утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення та створити організаційно-економічні засади щодо використання окремих видів відходів як вторинної сировини.

Існує багато законодавчих актів, що регулюють різні сфери поводження з відходами, до яких можна віднести закони України «Про відходи», «Про охорону навколишнього природного середовища», «Про забезпечення санітарного та епідемічного благополуччя населення», «Про поводження з радіоактивними відходами», «Про металобрухт», Кодекс України про надра та ін.

Також управління відходами регулюється й директивами ЄС.

Згідно ст. 1 Директиви Європейського Парламенту та Ради ЄС № 2006/12/, є необхідним:

1) забезпечення збереження природи та ресурсів, необхідність мінімізації, а де можливо, уникнення утворення відходів (принцип запобігання утворенню);

2) забезпечення зменшення впливу відходів на здоров'я людини та навколишнє середовище, зокрема, зменшення обсягів небезпечних речовин у відходах;

3) забезпечення оплати виробниками відходів та забруднювачами навколишнього середовища повного обсягу витрат, спричинених їхніми діями, використовуючи принцип «забруднювач платить» та принцип відповідальності виробника;

4) забезпечення адекватної інфраструктури створенням комплексної мережі об'єктів видалення, яка ґрунтується на принципах наближеності та самодостатності.

Щодо Державних стандартів в Україні (ДСТУ), то вони стосуються лише однієї властивості відходів – токсичності і містять недостатньо даних для ідентифікації ряду відходів.

На нашу думку, існує проблема дисбалансу в сфері утворення відходів. Її суть полягає в наступному:

– відсутні взаємозв'язки з регіонами України щодо вирішення даної проблеми на макрорівні;

– відсутнє фінансування з боку державних та місцевих органів влади щодо утилізації таких відходів;

– відсутні ефективні виробничі потужності, які б займалися переробкою чи утилізацією небезпечних та шкідливих для здоров'я людини відходів.

Тому є необхідністю переробляти відходи, що дозволить зменшити кількість відвалів і місць їх захоронення, знизити потребу в первинних природних ресурсах та отримати дохід у результаті переробки відходів.

Відходи, що утворюються в межах норм, встановлених технологічним процесом, та відходи, що перевищують зазначені норми, повинні бути відображені в бухгалтерському обліку на окремих аналітичних рахунках з метою оподаткування та контролю над ними.

Реформування діючої системи обліку відходів виробництва і впровадження вітчизняних стандартів внесли суттєві зміни у методику та організацію облікового процесу виробничих запасів. Підприємства одержали значні можливості у виборі правил ведення облікової політики у відповідності до специфіки виробництва. Проте необхідна більша аналітичність та оперативність одержання облікової інформації про рух відходів з метою ефективного управління виробничо-фінансовою діяльністю підприємства. Не менш важливим є питання організації внутрішньогосподарського контролю з метою підвищення ефективності їх використання [10].

Такими авторами, як С.Г. Михалевич [10] та О.В. Руденко [11], рекомендовано здійснювати поділ відходів на балансові та позабалансові запаси. Облік на позабалансовому рахунку має вестися в кількісно-сумовому виразі за оцінкою, прийнятою в основному виробництві з оформленням відповідного облікового документа. Позабалансове спостереження за відходами виробництва відповідає вимогам природоохоронного законодавства та має юридичне значення (відповідальність за умови зберігання відходів, контроль законності дій з відходами).

Також виділено, що облік відходів необхідно здійснювати на таких рахунках, як 201.10 «Відходи збагачення» та рахунок 026 «Відходи збагачення подальшого використання». Це, в свою чергу, дасть можливість вирішити ті проблемні завдання, які виникають із обліку витрат на виробництво.

Проте, на нашу думку, доповнення такими рахунками Плану рахунків бухгалтерського обліку, активів та зобов'язань, не є повністю доцільним, оскільки кожне підприємство є унікальним в своїй діяльності, тобто процес виробництва підприємств, установ, організацій в різних сферах господарювання є різним за своїм характером та змістом. Тому кожен суб'єкт господарювання розробляє дані рахунки відповідно до облікової політики, що є внутрішньофірмовим стандартом обліку та звітності, та використовує їх в своїй діяльності в залежності від різновидів виробництва.

Висновки. В Україні налічується до тисячі утворюваних відходів. Кожна галузь промисловості має свої властивості, ознаки, за якими одна галузь відрізняється від інших своїми можливостями, потребами, вміннями представити таким чином свою діяльність, що дало б можливість стати прикладом для інших підприємств. Якщо б це було б все так легко та просто реалізувати, то кількість утворюваних та накопичених відходів можна було б зменшити до найбільш мінімальних. На сьогодні є важливим розробити соціально-економічну політику утилізації відходів на рівні окремого суб'єкта господарювання, а також на рівні держави в цілому, що дало б можливість здійснити оцінку поводження таких відходів, а також зменшити забруднення навколишнього середовища.

Тому є необхідним стимулювати підприємницьку діяльність, спрямовану на нарощування темпів утилізації відходів та зменшення обсягів їх утворення та створити організаційно-економічні засади щодо використання окремих видів відходів.

Проблему відходів у виробництві не можна зрозуміти та вирішити без подолання певних ресурсно-економічних, екологічних, соціально-економічних конфліктів. Зважаючи на виникнення конфліктів, існує потреба щодо проведення досліджень, наукових пошуків оптимальних рішень як в технологічних, економічних напрямках, так і у соціально-управлінській сфері, з урахуванням всіх аспектів функціонування системи життєдіяльності людства, а також запровадження інноваційних систем управління якістю [12].

Управління відходами є найбільш важливим аспектом всього механізму їх утворення та регулювання, оскільки від правильності поставленої мети управління залежить процес виробництва, фінансування проектів з метою покращення ситуації в країні, рівень розвитку виробництва, конкурентоспроможність та конкурентоздатність підприємства й держави в цілому. Управління повинне сприяти правильній переробці, транспортуванню чи захороненню відходів, а також оперативному контролю та зниження рівня відсотку браку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Скрипник М.І. Аналіз авторефератів дисертацій за напрямом «управлінський облік» за період 1991–2010 рр. / М.І. Скрипник // Вісник ЖДТУ. – 2010. – № 4(54). – С. 177–184.
2. Шевченко О. Шановний читачу / О. Шевченко // Управління відходами в Україні. – 2011. – № 2. – С. 1–4.
3. Рішення Ради національної безпеки та і оборони України

«Про державне регулювання у сфері поводження з відходами» № 31/2010 від 15.01.2010 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=n0001525-10.
4. Руденко О.В. Відходи гірничо-збагачувального виробництва: особливості при визначенні їх об'єктом обліку / О.В. Руденко // Європейський вектор економічного розвитку. – 2011. – № 1(10). – С. 202–207.
5. Реймерс Н.Ф. Природопользование: словарь-справочник / Н.Ф. Реймерс. – М. : Мысль, 1990. – 637 с.
6. Закон України «Про відходи» від 01.01.2011 р. № 187/98-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon1.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=187%2F98-%E2%F0.
7. Новиков О.А. Цены на вторичные материальные ресурсы : [учеб. пособ.] / О.А. Новиков, Г.А. Маховиков. – Л. : ЛФЭИ, 1990. – 78 с.
8. Кержаков В.І. Економіка використання вторинних ресурсів / В.І. Кержаков, О.М. Дериколенко. – К. : 1986. – 224 с.
9. Трусов А.Д. Калькулирование себестоимости продукции комплексных производств / А.Д. Трусов. – М. : Финансы и статистика. – 1983. – 204 с.
10. Михалевич С.Г. Облік і внутрішньогосподарський контроль виробничих запасів: теорія і практика : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.09 / С.Г. Михалевич ; Держ. акад. статистики, обліку та аудиту Держкомстату України. – К., 2009. – 18 с.
11. Руденко О.В. Облік і аудит відходів виробництва та операцій з ними на гірничо-збагачувальних комбінатах : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.09 / О.В. Руденко ; Київ. нац. ун-т ім. Вадима Гетьмана. – К., 2009. – 24 с.
12. Бєляєва С.С. Удосконалення організаційно-економічного механізму у сфері поводження з промисловими відходами (на прикладі Черкаської області) : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.08.01 / С.С. Бєляєва ; НАН України. Ін-т пробл. ринку та екон.-екол. дослідж. – Одеса, 2003. – 21 с.

УДК 657.1

Боярова О.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Кузик Н.П.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

Германчук Г.О.
старший викладач кафедри бухгалтерського обліку та аудиту
Національного університету біоресурсів і природокористування України

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТИ КОМПЕНСАЦІЇ ЗА НЕВИКОРИСТАНІ ВІДПУСТКИ

FEATURES OFACCRUAL AND DISBURSEMENT ACCOUNTINGOF COMPENSATION FOR UNUSED LEAVE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено нормативно-правове обґрунтування необхідності нарахування та виплати компенсації за невикористані відпустки, визначено послідовність нарахування компенсації за невикористану відпустку, розглянуто оптимальні шляхи вирішення проблем обліку та оподаткування компенсації за невикористані відпустки, враховуючи різні види відпусток та норми чинного законодавства

Ключові слова: нарахування відпускних, облік відпусток, витрати на компенсацію відпусток, виплати працівникам, невикористана відпустка.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано нормативно-правовое обоснование необходимости начисления и выплаты компенсации за неиспользованные отпуска, определена последовательность начисления компенсации за неиспользованный отпуск, рассмотрены оптимальные пути решения проблем учета и налогообложения компенсации за неиспользованные отпуска, учитывая разные виды отпусков и нормы действующего законодательства

Ключевые слова: начисление отпускных, учет отпускных, затраты на компенсацию отпусков, выплаты работникам, неиспользованный отпуск.

ANNOTATION

In the article it was examined the regulatory ground of necessity of accrual and disbursement of compensation for unused leave, it was determined the sequence of accrual of compensation for unused leave. It was viewed the optimal ways of solving accounting and taxation problems of compensation for unused leave, taking into account the different types of vacations and norms of current legislation.

Keywords: holiday pay accruing, holiday pay accounting, holiday compensation expense, employee disbursements, unused leave.

Постановка проблеми. Важливим чинником ефективності діяльності підприємства є встановлення відносин з працівниками підприємства з моменту зарахування до моменту звільнення. За трудовим договором власник або уповноважений ним орган виплачує працівникові за виконану ним роботу заробітну плату. Громадяни України, які перебувають у трудових відносинах з підприємствами, установами, організаціями незалежно від форм власності, виду діяльності та галузевої приналежності, а також ті, які працюють за трудовим договором у фізичної особи, мають право на відпустки.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання обліково-аналітичного забезпечення управління в частині інновацій розглядаються у працях В.І. Нагорного, Т.С. Крикунова, С.В. Зубарєвої, О.М. Давиденко та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Сучасні наукові дослідження головним чином спрямовані на дослідження обліку та контролю нарахування та виплати заробітної плати, однак постійно в центрі уваги практиків перебуває облік розрахунків за виплатою відпускних – оплата щорічної та додаткової відпусток або виплати компенсації за невикористану відпустку, відпустку у зв'язку з навчанням без відриву від виробництва. В умовах сьогодення, що характеризується динамічним законодавством, питання розрахунку виплати компенсації за невикористану відпустку постійно обговорюються та дискутуються, що потребує поглибленого дослідження як на теоретичному, так і на практичному рівнях.

Мета статті полягає в розкритті особливостей методики нарахування компенсації за невикористану відпустку в умовах чинного законодавства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Компенсація за невикористані дні щорічної відпустки є компенсаційною виплатою, передбаченою законодавством. Закон України «Про відпустки» встановлює державні гарантії права на відпустки, визначає умови, тривалість і порядок надання їх працівникам для відновлення працездатності, зміцнення здоров'я, а також для виховання дітей, задоволення власних життєво важливих потреб та інтересів, всебічного розвитку особи [1]. Статтею 4 Закону України «Про відпустки» установлені наступні види щорічних відпусток (рис. 1). На рис. 1 представ-

лено різні види щорічних відпусток. Необхідно з'ясувати, за які саме відпустки передбачається компенсація і коли її можна отримати.

Право на відпустки забезпечується:

- гарантованим наданням відпустки визначеної тривалості із збереженням на її період місця роботи (посади), заробітної плати (допомоги) у випадках, передбачених Законом України «Про відпустки»;
- забороною заміни відпустки грошовою компенсацією, крім випадків, коли за бажанням працівника частина щорічної відпустки замінюється грошовою компенсацією (при цьому тривалість наданої працівникові щорічної та додаткових відпусток не повинна бути менше ніж 24 календарних дні).

Відповідно до зазначеного Закону, в окремих випадках за невикористані щорічні відпустки передбачена грошова компенсація, а саме:

- у разі звільнення працівника – грошова компенсація виплачується за всі невикористані ним дні щорічної відпустки, а також додаткової відпустки працівникам, які мають дітей або повнолітню дитину – інваліда з дитинства підгрупи А І групи;
- у разі переведення працівника на роботу на інше підприємство – грошова компенсація за невикористані ним дні щорічних відпусток за його бажанням повинна бути перерахована на рахунок підприємства, на яке перейшов працівник;
- у разі смерті працівника – грошова компенсація за невикористані ним дні щорічних відпусток, а також додаткової відпустки працівникам, які мають дітей або повнолітню дитину – інваліда з дитинства підгрупи А І групи, виплачується спадкоємцям.

Особам віком до 18 років заміна всіх видів відпусток грошовою компенсацією не допускається.

Не виплачують компенсацію за:

- додаткові відпустки у зв'язку з навчанням;
- творчі відпустки;
- відпустки для підготовки та участі в змаганнях.

Відповідно до ч. 2 ст. 127 Кодексу законів про працю [2], зайво використана частина відпустки не підлягає утриманню із заробітної плати працівника у випадках:

- призову або прийняття на військову службу, скерування на альтернативну (невійськову) службу;
- переведення працівника за його згодою на інше підприємство;
- при направленні на навчання;
- відмови від переведення на роботу в іншу місцевість разом з підприємством, а також відмови від продовження роботи у зв'язку зі зміною умов праці;
- виходу на пенсію;
- змін в організації виробництва і роботи, у т. ч. ліквідації, реорганізації або перепрофілювання підприємства, скорочення чисельності або штату працівників;
- смерті працівника;
- виявлення невідповідності працівника посаді або роботі, що виконується, внаслідок недостатньої кваліфікації або стану здоров'я, який перешкоджає продовженню цієї роботи;

Рис. 1. Види відпусток

• неявка на роботу понад чотири місяці підряд внаслідок тимчасової непрацездатності, не включаючи відпустку по вагітності та пологах, якщо законодавством не встановлено тривалішого терміну збереження місця роботи (посади) при певному захворюванні;

• відновлення на роботі працівника, який раніше виконував цю роботу.

У разі звільнення працівника на підставі письмової заяви йому можуть бути надані всі невикористані відпустки, при цьому днем звільнення буде останній день відпустки, а не останній робочий день. Надання відпустки з наступним звільненням не передбачає розрахунок її компенсації.

Методика розрахунку компенсації за невикористану відпустку подібна до розрахунку відпускних, які нараховують і виплачують згідно з Порядком обчислення середньої заробітної плати, затвердженим Постановою КМУ № 100 від 8 лютого 1995 р. [3].

Відповідно до п. 2 Порядку обчислення середньої заробітної плати, у разі якщо працівник пропрацював на підприємстві менше року, середня заробітна плата обчислюється, виходячи з виплат за фактичний час роботи, тобто з першого числа місяця після оформлення на роботу до першого числа місяця, в якому надається відпустка або виплачується компенсація за невикористану відпустку. Як наслідок, якщо дата звільнення припадає, наприклад, на 31 грудня, то грудень місяць для компенсації не враховується. На жаль, інтереси працівника, який звільняється, не захищені в повному обсязі.

Алгоритм розрахунку кількості днів невикористаної відпустки та суми компенсації за невикористану відпустку визначено в листі Міністерства праці та соціальної політики України від 24.06.2011 р. № 208/13/116-11 [4]. Послідовність розрахунку компенсації за невикористану відпустку зображено на рис. 2.

Під час розрахунку компенсації за кожним видом відпусток розрахунок невикористаних днів здійснюється відокремлено.

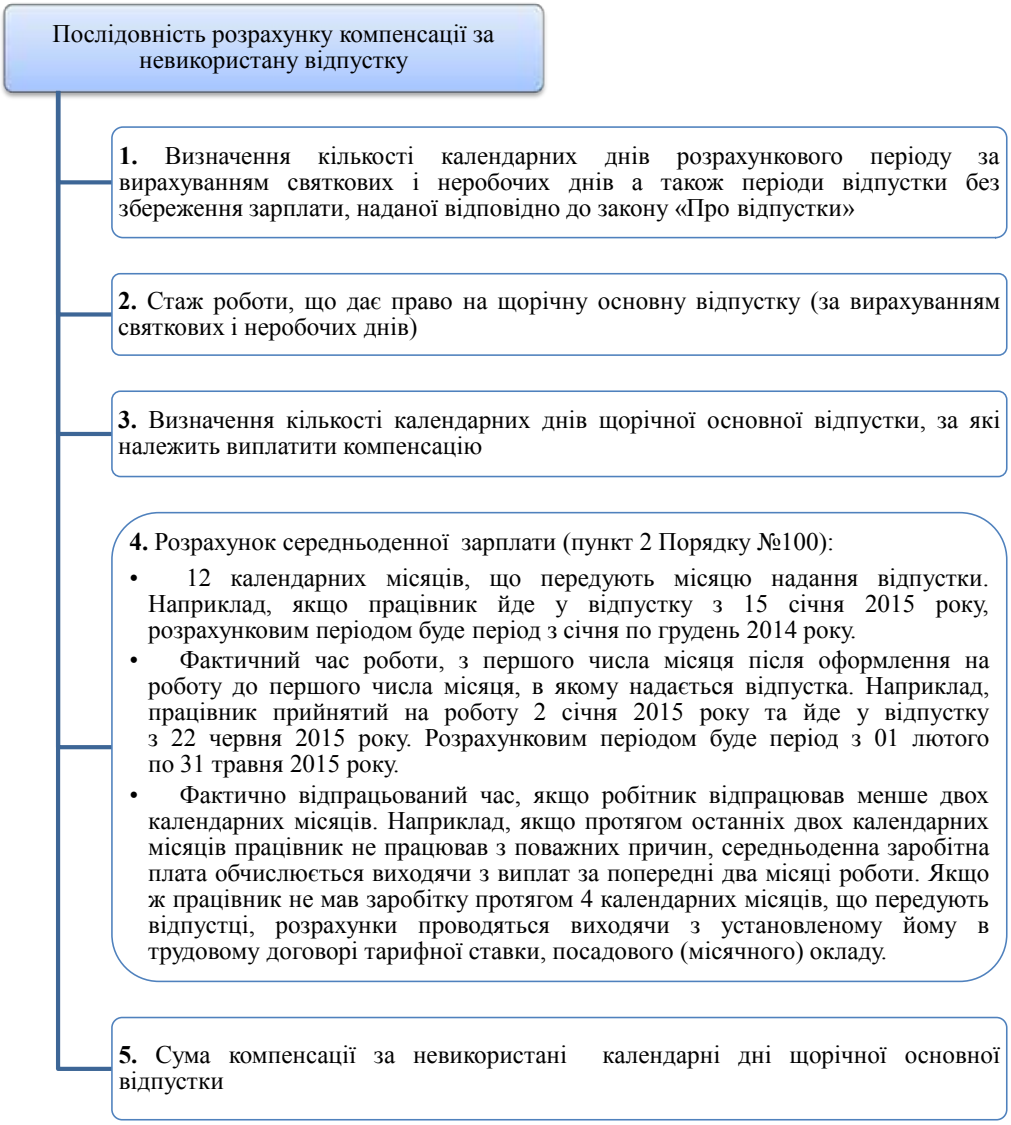


Рис. 2. Послідовність розрахунку компенсації за невикористану відпустку

Розглянемо алгоритм розрахунку компенсації за невикористану відпустку на прикладах.

Приклад 1. Працівника прийнято на роботу 8 січня 2015 р., а 30 червня 2015 р. він звільняється. Тривалість щорічної відпустки для нього встановлена – 24 к. дн. За розрахунковий період (лютий-травень 2015 р.) йому нарахували зарплату – 8750 грн.

1. Кількість календарних днів розрахункового періоду становить:

(лютий-травень 2015 р.): *28 к. дн. + 30 к. дн. + 29 к. дн. + 27 к. дн. = 114 к. дн.*

2. Стаж роботи, що дає право на щорічну основну відпустку (за вирахуванням святкових і неробочих днів), становить:

24 к. дн. + 28 к. дн. + 30 к. дн. + 29 к. дн. + 27 к. дн. + 29 к. дн. = 167 к. дн.

3. Кількість календарних днів щорічної основної відпустки, за які належить виплатити компенсацію:

(24 к. дн. : (365 к. дн. – 10 к. дн.)) × 167 к. дн. = 11,29 к. дн., із округленням – 11 к. дн.

4. Середньоденна заробітна плата становить: *8750 грн : 114 к.дн. = 76,75 грн.*

5. Сума компенсації за невикористані календарні дні щорічної основної відпустки : *76,75 грн. × 11 к. дн. = 844,25 грн.*

Під час розрахунку стажу роботи, який дає право на щорічну основну відпустку, необхідно враховувати всі календарні дні, окрім святкових та неробочих днів та відпусток без збереження заробітної плати, передбачених законодавством (у прикладі 1 – 167 календарних днів). А під час розрахунку періоду, за який нараховується компенсація, до уваги беруть лише повні календарні місяці за вирахуванням святкових і неробочих днів і календарних днів відпусток без збереження зарплати, передбачених законодавством (у прикладі 1 – 114 календарних днів), тобто дні місяця зарахування та дні місяця звільнення до розрахунку компенсації не враховують.

Розглянемо на прикладі 2 розрахунок компенсації за невикористану відпустку у разі коли працівник в одному місяці зарахований на роботу а в наступному звільнений.

Приклад 2. Працівника прийнято на роботу з 4 лютого 2015 р., а звільнено 20 березня 2015 р. Посадовий оклад становив 4 000 грн. і надбавка за складність і напруженість 15% до посадового окладу. Тривалість щорічної основної відпустки становить 24 календарних дні, і його посаду включено до переліку, що надає право на додаткову відпустку 7 календарних днів. Необхідно провести розрахунок компенсації за невикористану відпустку.

1. Кількість календарних днів розрахункового періоду становить:

25 к. дн. + 19 к. дн. = 44 к. дн.

2. Перед звільненням працівник не відпрацював жодного повного місяця, відповідно, розрахунок середньої заробітної плати провести неможливо. В такому випадку розрахунок компенсації за невикористану відпустку здійснюється, виходячи з установлених працівнику в трудовому договорі тарифної ставки, посадового (місячного) окладу. Окрім цього, надбавка за складність і напруженість 15% до посадового окладу для розрахунку середньоденної заробітної плати не включається.

Середньоденна зарплата становитиме:

4 000 грн. (посадовий оклад) х 12 міс. / 355 к. дн.) = 135,21 грн.

3. Кількість календарних днів щорічної основної відпустки, за які належить виплатити компенсацію: (*24 к. дн. : 355 к. дн.) х 44 к. дн. ≈ 3 к. дн.*

Сума компенсації становить*: 3 к. дн. х 135,21 грн. = 405,63 грн.*

4. Кількість календарних днів додаткової відпустки, за які належить виплатити компенсацію: *(7 к. дн. : 355 к. дн.) × 44 к. дн. ≈ 1 к. дн.*

Сума компенсації становить: *1 к. дн. х 135,21 грн. = 135,21 грн.*

Відпустка працівникам, які мають дітей, є соціальною і не відноситься до щорічних. Зазначена відпустка надається не за відпрацьований рік, а за календарний рік. Грошова компенсація за невикористані соціальні відпустки працівникам, які мають дітей, може бути розрахована лише у разі звільнення працівника. Заміна такої соціальної відпустки грошовою компенсацією законодавством не передбачена.

Розглянемо на прикладі 3 розрахунок компенсації відпустки працівникам, які мають дітей.

Приклад 3. Жінка була прийнята на роботу 2 січня 2014 р., а 15 липня 2015 р. вона звільняється за власним бажанням. Тривалість щорічної відпустки для неї – 24 календарних дні, а також додаткова відпустка як матері, котра виховує двох дітей віком до 15 років, – 10 календарних днів. Посадовий оклад становить 3 300 грн. Необхідно провести розрахунок компенсації за невикористані щорічну та соціальну відпустки.

Для розрахунку суми компенсації беруть **виплати за останні 12 календарних місяців, що передують місяцю виплати компенсації.**

За період з 02.01.2014 р. по 01.01.2015 р. працівникові належить компенсація за 24 календарних дні щорічної відпустки та 10 календарних днів соціальної відпустки, за період з 02.01.2015 р. по 15.07.2015 р. належить компенсація пропорційної частини щорічної відпустки *24 к. дн. : (365 к. дн. – 10 к. дн.)) × 195 к. дн. ≈ 13 к. дн.*, та *10 к. дн.* соціальної відпустки, адже **соціальна відпустка поділу не підлягає.**

Загальна кількість днів компенсація щорічної відпустки становить *37 к. дн. (24 к. дн. + 13 к. дн.).*

Загальна кількість днів компенсація соціальної відпустки становить *20 к. дн. (10 к. дн. за 2014 р. та 10 к. дн. за 2015 р.).*

Середньоденна заробітна плата становить:

3300 грн. х 12 міс. / 355 **к. дн. = 111,55 грн.**

Сума компенсації щорічної відпустки становить:

37 к. дн. х 111,55 грн. = 4 127,35 грн.

Сума компенсації соціальної відпустки становить:

20 к. дн. х 111,55 грн. = 2231,00 грн.

Відповідно до Листа Міністерства соціальної політики України «Про надання відпусток особам, що мають дітей» від 31.07.2014 р. № 292/13/133-14, влаштувавшись на інше місце роботи, працівник має пред'явити довідку з попереднього місця роботи про те, що він або використав соціальну відпустку за рік, або отримав за неї грошову компенсацію [5].

Відповідно до Податкового кодексу України, компенсаційні виплати, які виплачуються (надаються) платнику податку у зв'язку з відносинами трудового найму, відносяться до заробітної плати. Відповідно, оподаткування податком на доходи фізичних осіб компенсаційних виплат відбувається аналогічно із оподаткуванням зарплати.

Що стосується оподаткування компенсації відпустки єдиним соціальним внеском, то необхідно звернути увагу на наступне. На підставі ст. 7 Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [6] єдиний внесок нараховується на суму нарахованої заробітної плати за видами виплат, які включають основну та додаткову заробітну плату, інші заохочувальні та компенсаційні виплати, нараховані кожній застрахованій особі на умовах трудового договору або на інших умовах, передбачених законодавством.

Відповідно до Листа Пенсійного фонду України № 22373/03-20 від 18.10.2011 р. [7], у разі виплати компенсації за невикористану відпустку після звільнення працівника на вказані суми компенсацій єдиний внесок не нараховується, адже звільнений працівник не є застрахованою особою та не перебуває у трудових відносинах з підприємством.

Висновки. Формування ефективної системи обліку компенсації за невикористані відпустки є необхідним для нормального розвитку соціально-економічних відносин між працівником, підприємством та державою. Тож, в даній статті було розглянуто оптимальні шляхи вирішення проблем обліку та оподаткування компенсації за невикористані відпустки, враховуючи різні види відпусток та норми чинного законодавства. Нарахування компенсації за невикористані відпустки є джерелом ефективних відносин між роботодавцем та працівником.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Про відпустки : Закон України від 15 листопада 1996 р. № 504/96-ВР (станом на 14.05.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/504/96-%D0%B2%D1%80.
2. Кодекс законів про працю від 10 грудня 1971 р. № 322-VIII (станом на 14.05.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/322-08.
3. Про затвердження Порядку обчислення середньої заробітної плати : Постанова КМУ № 100 від 8 лютого 1995 р. (станом на 25.01.2012 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/100-95-%D0%BF.
4. Щодо грошової компенсації працівникам за невикористані дні щорічної та додаткової відпусток : Лист Міністерства праці та соціальної політики України від 24.06.2011 р. № 208/13/116-11 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/ministry-of-labor-and-social-policy/2125-208.html.
5. Про надання відпусток особам, що мають дітей : лист Міністерства соціальної політики України від 31.07.2014 р. № 292/13/133-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.vobu.com.ua/ukr/legislations/view/939.
6. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 08 липня 2010 р. № 2464-VI (станом на 02.03.2015 р.) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.
7. Лист Пенсійного фонду України № 22373/03-20 від 18.10.2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.profiwins.com.ua/uk/letters-and-orders/pens/2564-22373.html.

УДК 65.011(045)

Лобачева І.Ф.
кандидат педагогічних наук,
доцент кафедри фінансового контролю та аналізу
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

Бучинська Я.В., Погребняк О.Ю.
студенти
Вінницького торговельно-економічного інституту
Київського національного торговельно-економічного університету

ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ – ПЕРЕДУМОВА ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА

ECONOMIC ANALYSIS – A PREREQUISITE PLANNING EFFICIENCY OF PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність використання економічного аналізу на підприємствах саме як передумови планування ефективності виробництва, розглянуто основні етапи здійснення аналітичної роботи підприємства, розроблено практичні рекомендації щодо удосконалення процесу планування ефективності виробництва.

Ключові слова: ефективність виробництва, планування, економічний аналіз, план-карта, комерційні показники, некомерційні показники, фондовіддача, фондоозброєність, продуктивність праці.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость использования экономического анализа на предприятиях именно как предпосылки планирования эффективности производства, рассмотрены основные этапы осуществления аналитической работы предприятия, разработаны практические рекомендации по совершенствованию процесса планирования эффективности производства.

Ключевые слова: эффективность производства, планирование, экономический анализ, план-карта, коммерческие показатели, некоммерческие показатели, фондоотдача, фондовооруженность, производительность труда.

ANNOTAITION

In the article the necessity of using economic analysis to businesses as a prerequisite for planning production efficiency, the basic stages of the implementation of enterprise analytic, practical recommendations for improving planning efficiency.

Keywords: efficiency of production, planning, economic analysis, plan-map, commercial indicators, uncommercial indicators, capital productivity, capital-labor productivity.

Постановка проблеми. Одним із важливих елементів для досягнення ефективної діяльності на підприємстві є її планування, тому розробка планів виробництва, реалізації продукції, впровадження нових технологій, проведення заходів щодо підвищення продуктивності праці є саме тим, що значно підвищує ефективність економічної діяльності підприємства.

Питання планування на даному етапі розвитку пройшло еволюцію поглядів від директивного, у фундаменті якого закладено суворе дотримання нормативів і показників, до самокерованого, при якому велика роль належить ринковим механізмам регулювання економіки.

В історичній ретроспективі аналіз планування показав, що розвиток цієї категорії здійснювався у тісному взаємозв'язку з управлінням, контролінгом, прогнозуванням, бюджетуванням, логістикою, побудовою інтегрованих інформаційних систем. Фахівці, які досліджують питання управління, контролінгу, бюджетування, прогнозування, а також стратегічного планування, стратегічного управління, стратегічного контролінгу, стратегічного прогнозування, систем планування, управління, прогнозування, контролінгу, бюджетування, побудови різних стратегій, дають таким різним категоріям однакові визначення, що вносить певну плутанину в категорійний апарат та призводить до ситуації гри термінів [1, с. 289–305].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Відповідно до вищесказаного, можна назвати багатьох авторів, які займалися вивченням питання планування. Серед них виділяють Бочарова В.В., Волостних В.В., Замятіну М.Ф., Пєтухова Р.М., Рибіна В.М., Терещенка О.О. та ін. Також суттєвий здобуток отримали закордонні вченні, які розглядали планування у розрізі функцій управління: Акофф Р., Ансофф І., Альберт М., Кінг А.М., Мескон М.Х., Портер М., Хедоурі Ф. та ін.

Сьогодні проблемами ролі економічного аналізу займається велика кількість економістів та науковців: Івахненко В.М., Мец В.О., Павленко А.Ф., Мних Є.В., Захарченко В.І. та ін. Всі вони приділяють значну увагу теоретичному підходу до вирішення проблем, з якими може зіткнутися підприємство, здійснюють розробку методології економічного аналізу та її практичне втілення.

Мета статті полягає в теоретичному і практичному обґрунтуванні методологічних аспектів щодо удосконалення планування ефективності виробництва, зокрема, через дослідження та аналіз деяких показників ефективності виробництва.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічний аналіз у своєму прояві як прикладна функціональна наука тісно пов'язаний

з практикою, тобто він вивчає, розробляє, удосконалює методи отримання та обробки інформації про економічні явища та процеси. На сьогоднішній день є дуже важливим дослідження у пошуку нових ринків збуту, розроблення системи ціноутворення та задоволення потреб покупців. Це призводить до того, що починає зростати роль прикладного економічного аналізу, а саме якісні аналітичні дослідження, оскільки саме це забезпечить економічну і фінансову стабільність підприємства. Тобто кінцевою метою економічного аналізу виступає розробка аналітичних програм, які є передумовою планування виробництва, так як вони дають змогу визначити оптимальну структуру та ефективність виробництва.

Суть економічного аналізу полягає у вивченні попиту та вимог ринку для того, щоб зорієнтувати виробництво на випуск конкурентоспроможної продукції у раніше встановлених обсягах, тобто вона спрямована на досягнення максимальних результатів за мінімальних витрат. У даному випадку найважливішою особливістю аналізу є складання певної теоретичної концепції, стилю мислення, прийняття нових науково-технічних і виробничих рішень, які у подальшому зможуть задовольнити потреби споживачів та ринковий попит.

Для забезпечення ефективності аналітичної роботи її потрібно добре продумати, спланувати й організувати. Під час здійснення економічного аналізу діяльності підприємств і об'єднань виділяють три етапи роботи:

– перший етап (підготовчий) включає в себе роботи організаційного характеру, що гарантують достатню глибину й оперативність аналізу (планування, визначення об'єктів аналізу, складання програми та ін.);

– другий – основний етап – це власне аналітичні роботи (збір і обробка даних, їх систематизація і зіставлення, виявлення впливу факторів і т. д.);

– на третьому (підсумковому) етапі узагальнюють і оформляють результати аналізу, а також розробляють пропозиції щодо їх реалізації.

Важливим принципом економічного аналізу є комплексний підхід до узгодження мети з ресурсами та можливостями підприємства, визначення шляхів досягнення поставленої мети, що можливо лише за умови розробки програм аналізу виробів і кожного господарського підрозділу підприємства зокрема. Методи розробки таких програм потребують орієнтації на максимальне використання потенційних можливостей підприємства та резервів виробництва [2, с. 180–183].

Планування, як основна функція процесу управління ефективністю виробництва, передбачає розробку рекомендацій та комплексний розвиток щодо удосконалення ефективності виробництва. Даний процес відбувається через складання план-карти, яка містить схему планових комерційних та некомерційних показників. Тобто це може стати продуктивним засобом забезпечення ефективної роботи підприємства.

Планова робота щодо управління ефективністю виробництва насамперед має починатися із зазначених критеріїв діяльності підприємства, які в подальшому стануть підґрунтям політики його розвитку.

На даному етапі важливо виділити моменти, які потребують врахування:

– забезпечення взаємозв'язку між плановими цілями;

– конкретизація планів і їх максимальне наближення до реальності і практичного втілення;

– уникнення абстрактності, зменшення жорсткості і схематичності планів;

– одночасна розробка кількох варіантів планів з моделюванням сценарію розвитку подій, враховуючи прогнозовані чинники впливу;

– посилення уваги на ключові результати, господарської діяльності;

– врахування динамічності ринкових умов, технологічних, технічних і соціальних зрушень через адаптивність планів;

– перехід від «мислення категоріями витрат виробництва» до «мислення, що відштовхується від результату»;

– повідомлення планових завдань кожному працівникові на всіх рівнях управління;

– достатня кваліфікованість і надійність розробників та виконавців планів [3, с. 83–88].

Отже, підприємство, яке використовує досконалий механізм планування, може не боятися змін, так як наперед розробляє альтернативні варіанти планів.

Планування ефективності підприємства спрямоване на визначення та прийняття завдань підприємства, що в перспективі дозволить йому самостійно вибирати напрями розвитку для досягнення поставлених цілей, а не залежати від зовнішніх умов. Для цього необхідно першим кроком встановити показники, на які зможе орієнтуватися підприємство. Це потрібно здійснити для утримання певного рівня ефективності або зменшення його постійного росту.

Досвід господарювання доводить, що ніхто, крім самого підприємства, не зможе забезпечити високої віддачі в плануванні ефективності виробництва, оскільки тільки на ньому лежить відповідальність за формування планів із зазначенням варіантів розвитку. А тому підприємства, орієнтовані на споживача, мають озброїтися сукупністю комерційних і некомерційних показників. Останні сприяють досягненню перших і характеризують їх якість [4, с. 203–208].

Для підприємств мають бути притаманні такі основні комерційні показники:

– виробнича програма – випуск високоякісних продуктів в асортименті і кількості, які задовольнятимуть вимоги споживача, підтримані платоспроможним попитом;

– скорочення затратомісткості продукції – зниження витрат на 1 грн. продукції;

– підвищення рентабельності виробництва;

– покращення рівня платоспроможності підприємства, скорочення терміну оборотності оборотних коштів;

– завоювання нових позицій на ринку та укріплення наявних, збільшення частки на ринку.

Також рекомендується така система некомерційних показників:

– забезпечення випуску продукції для зручності транспортування;

– гарантія стабільної роботи працівників, навіть у міжсезонний період, забезпечення належних умов праці;

– удосконалення мотиваційного механізму, надання можливостей у професійному зростанні [5, с. 201–209].

В залежності від діяльності та результатів підприємства перелік показників може змінюватися.

Можна стверджувати, що підприємства, які прагнуть ефективної діяльності, повинні дотримуватися насамперед співвідношення між своїми можливостями та запланованими цілями. Також вони мають усвідомлювати те, що планові показники залежать від багатьох чинників і можуть змінюватися, тобто вони потребують періодичного перегляду і коригування.

В умовах ринкової економіки і конкуренції успішно функціонують ті виробники, які ефективно використовують свої ресурси, зокрема основні засоби виробництва. Від інтенсивності й ефективності використання основних засобів залежить дохідність капіталу і багато інших показників діяльності підприємства.

Для характеристики ефективності виробництва застосовують такі показники: фондовіддача, фондомісткість, фондоозброєність, матеріаломісткість, енергомісткість, продуктивність праці, конкурентоспроможність продукції та ін.

По виробництву також можна аналізувати структуру експорту та імпорту. Але при цьому слід брати до уваги такий аспект аналізу, як продовольча безпека країни, тому що у світовій практиці вважається, що при купівлі 20% продовольства, країна-імпортер може втратити свою продовольчу незалежність і створити загрозу її національній безпеці.

Нами на прикладі КК «Рошен» були проаналізовані деякі показники ефективності виробництва (табл. 1) [6].

За поданою в табл. 1 інформацією наочно зобразимо динаміку показників ефективності виробництва КК «Рошен» за 2012–2014 рр. (рис. 1).

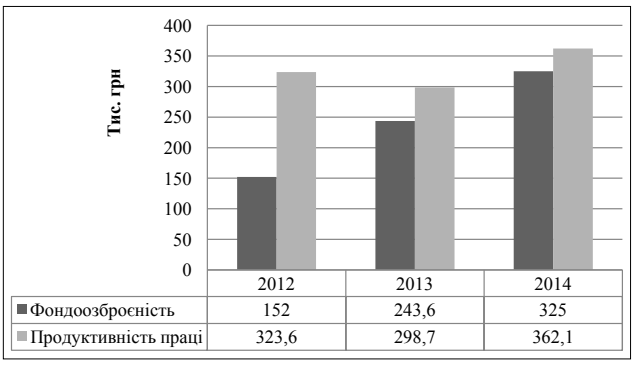


Рис. 1. Аналіз показників ефективності виробництва КК «Рошен» за 2012–2014 рр.

Виходячи з отриманих результатів, можна відмітити, що за період з 2012 по 2014 р. показник фондовіддачі зменшувався. Так, у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. він зменшився на 0,12 тис. грн. і у 2014 р. порівняно з 2012 р. – на 1,01 тис. грн. Причиною цього стало нерівномірне збільшення обсягу виробництва продукції у порівнянні з середньорічною вартістю основних засобів. В процесі аналізу основних засобів важливо перевірити, як використовується наявне устаткування. Незбігання планів капітального будівництва і будівель із уведення потужностей з виробництвом і поставкою устаткування, некомплектність устаткування, організаційно-господарські неполадки на підприємстві, як правило, призводять до утворення на підприємстві наднормативних запасів невстановленого устаткування. Невстановлене устаткування – це «змертвілий капітал», що не дає віддачі від вкладених в нього засобів.

Фондоозброєність протягом 2012–2014 рр. зростала. Так, у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. вона зросла на 91,6 тис. грн., а у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. – на 81,4 тис. грн., це відбулося за рахунок того ж самого збільшення обсягу реалізації продукції, хоч і за рахунок зменшення середньорічної чисельності праців-

Таблиця 1

Аналіз показників ефективності виробництва КК «Рошен» за 2012–2014 рр., тис. грн.

Показник	2012	2013	2014	Відхилення 2014/2012	Відхилення 2014/2013
Обсяг виробництва продукції	677248	613507	730338	53090	116831
Середньорічна чисельність працівників, осіб	2093	2054	2017	-76	-37
Середньорічна вартість основних засобів	318150	500272	655425	337275	155153
Фондовіддача	2,12	1,23	1,11	-1,01	-0,12
Фондоозброєність	152	243,6	325	173	81,4
Продуктивність праці	323,6	298,7	362,1	38,5	63,4

ників, яких з кожним роком починають замінювати новітні технології.

Важливим показником в характеристиці природно-економічних умов підприємства є забезпеченість трудовими ресурсами. Так як продуктивність праці залежить від обсягу виробництва продукції та середньорічної кількості працівників, то, відповідно до раніше сказаного, у 2013 р. в порівнянні з 2012 р. вона зменшилася на 24,9 тис. грн., тоді ж як у 2014 р. у порівнянні з 2013 р. – зросла на 63,4 тис. грн.

На завершення аналізу обов'язково слід підрахувати резерви збільшення виробництва продукції, фондовіддачі, продуктивності праці та ін. Ними можуть бути введення в дію невстановленого обладнання, його заміна і модернізація, скорочення цілоденних і внутрішньозмінних простоїв, підвищення коефіцієнта змінності, інтенсивніше його використання тощо.

Висновки. Необхідність використання економічного аналізу на підприємствах обумовлює розвиток ринкових відносин в Україні. Аналіз передбачає широкий пошук, творчий підхід до вирішення конкретних завдань виробничої діяльності. Завершальною метою аналітичної діяльності є створення аналітичних програм, що є вихідним пунктом, який викликає необхідність планування виробництва, оскільки вони дають можливість визначити оптимальну структуру, номенклатуру, асортимент і ефективність виробництва.

Наявність умов планування як чітко визначеного виду діяльності зумовлена природою підприємства та окреслюється загальними умовами господарювання.

Аналіз проблем планування підприємства сприятиме як виявленню суперечностей, так і обґрунтуванню шляхів підвищення його ефективності. Аналіз у плануванні й управлінні підприємством – це не лише поділ цілого на елементи з подальшим встановленням взаємозв'язків між ними з метою підвищення ефективності управління, він є насамперед основою перспективного прогнозування, обґрунтування планів розвитку підприємства, прийняття управлінських рішень.

Отже, економічний аналіз є об'єктивною необхідністю орієнтації виробничої та збутової діяльності підприємства на ринковий попит. Тут відображається і постійно діюча тенденція до планомірної організації виробництва з метою підвищення ефективності функціонування підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутко А.Д. Теорія економічного аналізу : [підручник] / А.Д. Бутко. – К. : КНТЕУ, 2012. – 411 с.
2. Каткова Н.В. Планування ефективності діяльності підприємств / Н.В. Каткова // Вісник Хмельницького національного університету. – 2010. – Т. 1. – № 5. – С. 180–183.
3. Кульчинська О.О. Роль стратегічного планування в ефективній діяльності підприємств / О.О. Кульчинська // Економіка. Проблеми економічного становлення. – 2012. – № 1. – С. 83–88.
4. Тарасюк Г.М. Планування діяльності підприємства : [навч. посіб. для студ. вищ. навч. закл.] / Г.М. Тарасюк, Л.І. Шваб ; 5-е вид. – К. : Каравела, 2012. – 368 с.
5. Шубіна С.В. Економічний аналіз: Практикум / С.В. Шубіна, Ж.І. Торяник. – К. : Знання, 2012. – 230 с.
6. Smida [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://smida.gov.ua.

УДК 336.226

Волошан І.Г.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

Гогой І.Ю.
студент факультету консалтингу та міжнародного бізнесу
Харківського національного економічного університету імені Семена Кузнеця

АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ ЩОДО УТРИМАНЬ З ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ

ANALYSIS OF TAX REFORM ON ACCOUNTING FROM SALARY'S DEDUCTIONS

АНОТАЦІЯ

У статті проаналізовано податкове навантаження на заробітну плату, розглянуто структуру зарплатних доходів, досліджено моделі реформування єдиного соціального внеску та оцінено ефективність їх використання, а також запропоновано варіант детінізації заробітної плати в умовах податкової реформи.

Ключові слова: заробітна плата, єдиний соціальний внесок, тінізація заробітної плати, податкове навантаження, зарплатні доходи.

АННОТАЦИЯ

В статье проанализирована налоговая нагрузка на заработную плату, рассмотрена структура зарплатных доходов, исследованы модели реформирования единого социального взноса, оценена эффективность их использования, а также предложен вариант детенизации заработной платы в условиях налоговой реформы.

Ключевые слова: заработная плата, единый социальный взнос, тенизация заработной платы, налоговая нагрузка, зарплаты доходы.

ANNOTATION

It was analyzed the tax burden on wages, salary income structure was considered, models of a single social tax reform were investigated, the effectiveness of their use was evaluated, and also provides an option DE shadowing wages under tax reform.

Keywords: salary, a single social contribution, shadowing wages, tax burden, wage income.

Постановка проблеми. В сучасних умовах політичної нестабільності та економічної кризи постає важливе питання побудови системи соціального захисту населення, а саме реформування та ефективне функціонування державного соціального страхування. Однак на сьогодні систему загальнодержавного соціального страхування не можна назвати досконалою, так як вона характеризується громіздкістю законодавчих актів, а також неефективною зміною ставок відрахувань у державні фонди соціального страхування. Слід зазначити, що рівень оподаткування податками та зборами впливає на зайнятість населення, обсяги тонізації заробітної плати, її фактичний рівень. Велика кількість негативних чинників діяльності державного та обласних фондів соціального страхування вимагають негайного реформування.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями методики обчислення та сплати єдиного соціального внеску (далі – ЄСВ), а також напрямів реформування займалися вітчизняні та зарубіжні вчені, а саме: З. Анузік, П. Берренд, С. Бортнік, Ф. Бутинець, Є. Воротін, М. Дем'яненко, І. Динь, В. Завгородній, Д. Карамишев, М. Карлін, Є. Максимчук, І. Приймак, С. Рос, В. Савченко, Г. Харрісон та ін. Науковцями було визначено та досліджено переваги та недоліки обчислення ЄСВ, проаналізовано міжнародний та вітчизняний досвід впровадження ЄСВ, а також висвітлено проблеми контролю нарахування, обчислення та сплати ЄСВ.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак у монографіях і періодичних виданнях досі не розглянуто окремі аспекти обчислення, нарахування та визначення ставки ЄСВ та його ролі у системі соціального страхування [1].

Мета статті полягає в узагальненні й критичній оцінці чинних методик організації та обліку розрахунків за соціальним страхуванням в умовах податкових реформ та аналізі ефективності їх використання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Важливим кроком у вдосконаленні системи загальнодержавного обов'язкового соціального страхування в Україні було прийняття Верховною Радою України Закону «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» від 13.03.2015 р.

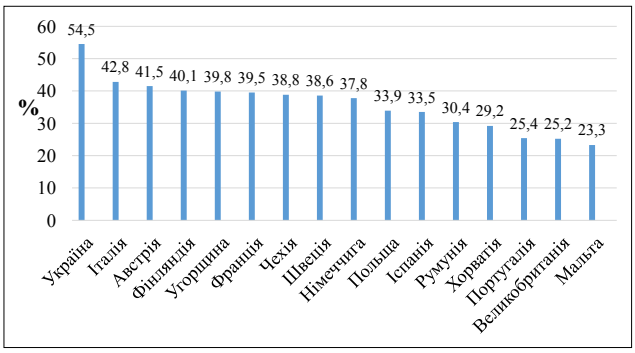


Рис. 1. Податкове навантаження на заробітну плату в Україні та країнах ЄС в 2014 р.

№ 2464-17 [2]. Нововведення, внесені Законом, визначають порядок обчислення, методику нарахування, а також документообіг з обліку розрахунків підприємств з фондами соціального страхування.

Однак за сучасних умов податкової реформи, а саме спроби зниження податкового навантаження вітчизняних підприємств, слід проаналізувати податкове навантаження на заробітну плату населення України та Європейського Союзу, яке включає суми податку на доходи фізичних осіб (далі – ПДФО) та внесків на соціальне страхування (рис. 1) [3].

З рис. 1 видно, що в 2014 р. податкове навантаження на зарплатні доходи в України в 1,5 рази більше ніж в середньому в країнах ЄС. Це є негативним чинником в податковій системі України, який призводить до тінізації заробітної плати та ухилення від сплати податків, а отже, до зменшення асигнувань в бюджет України. Тому необхідне негайне реформування податкових навантажень на заробітну плату, яке можливе за рахунок зниження ставки ЄСВ.

Для цього необхідно розглянути структуру зарплатних доходів населення України [4], яка наведена на рис. 2. В Україні 39,3% працюючих отримують доходи на рівні двох мінімальних заробітних плат, а 36,9 % – на рівні чотирьох заробітних плат. Офіційний рівень заробітної плати занадто низький. В порівнянні з країнами Європейського Союзу, в яких розмір мінімальної заробітної плати в рази вищий (Польща – 415 євро (у 9 разів більше), Словаччина – 362 євро (в 8 разів більше), Угорщина – 342 євро (у 7,7 рази більше), Румунія – 189 євро (в 4 рази більше), Франція – 1 450 євро (у 31 раз більше), Бельгія – 1600 євро (у 34 рази більше), в Україні з урахуванням поточного курсу (середній курс з початку 2015 р.) євро її розмір становив близько 47 євро. При цьому слід враховувати, що сьогодні, за розрахунками Державної фіскальної служби, майже 80% українських підприємств практикують розрахування зі співробітниками у вигляді заробітної плати «у конвертах». Тому організація обліку з оплати праці вимагає негайної модернізації таким чином, щоб роботодавці не мали потреби тінізувати бізнес, тим самим збільшуючи надходження до державного бюджету.

Сьогодні розмір єдиного соціального внеску становить 36–50% в залежності від виду професійної діяльності, до якої відноситься відповідна ставка страхування. В боротьбі з виплатою заробітної праці «у конвертах» необхідно знизити податкове навантаження на фонд оплати праці, які сьогодні в Україні досягають 55% порівняно з 36% в Європейському Союзі.

Слід зазначити, що зниження ЄСВ можливе лише за постійної взаємодії бізнесу з податковими органами на вигідних для обох сторін умовах, а також спрощення нормативної бази. Однак діюче законодавство ставить підприємців в такі обставини, що задля уникнення отримання негативних фінансових результатів діяльності його дотримання стає неможливим.

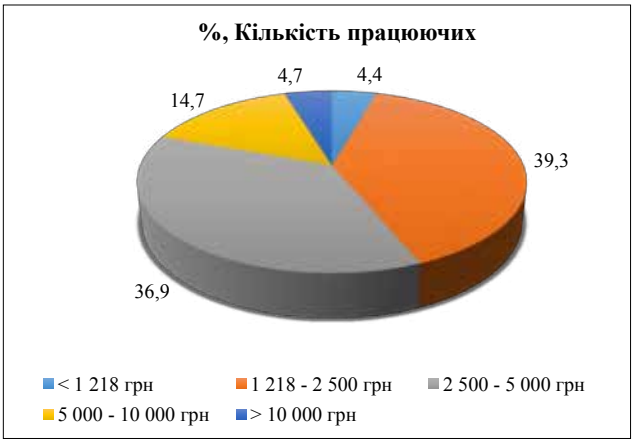


Рис. 2. Структура зарплатних доходів в 2013 р.

З метою легалізації доходів громадян 28 грудня 2014 р. Верховною Радою було прийнято Закон України «Про облік та збір єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» [2], в якому було запропоновано ряд заходів щодо детінізації заробітної плати населення та зменшення податкового навантаження для бізнесу, а саме застосування понижуючого коефіцієнту. Слід зазначити, що для його застосування необхідно виконати ряд умов, а саме:

1) загальна база нарахування єдиного внеску за місяць, за який нараховується заробітна плата (дохід) та/або винагорода за цивільно-правовими договорами, в 2,5 рази або більше перевищує загальну середньомісячну базу нарахування єдиного внеску платника за 2014 р.;

2) середня заробітна плата по підприємству збільшилася мінімум на 30% у порівнянні з середньою заробітною платою за 2014 р.;

3) середній платіж на одну застраховану особу після застосування коефіцієнта складе не менше ніж 700 грн.;

4) середня заробітна плата по підприємству складе не менше трьох мінімальних заробітних плат.

Однак даний закон на практиці виявився недієвим, так як його втілення не зменшувало податкового навантаження на фонд оплати праці після відображення реальних доходів робітників. Стосовно сумлінних підприємців, які не тінізували заробітну плату, то для них виконання окреслених умов взагалі не надає ніяких компенсацій, окрім підвищення соціальної відповідальності.

Тому 2 березня 2015 р. були внесені зміни до Закону [2], які містили наступні умови:

1) база нарахування єдиного внеску в розрахунку на одну застраховану особу в звітному місяці збільшилась на 20% і більше порівняно з середньомісячною базою нарахування єдиного внеску платника за 2014 р. в розрахунку на одну застраховану особу;

2) після застосування коефіцієнта середній платіж на одну застраховану особу в звітному місяці складе не менше ніж середньомісячний платіж на одну застраховану особу платника за 2014 р.;

3) кількість застрахованих осіб у звітному місяці, яким нараховані виплати, не перевищує 200% середньомісячної кількості застрахованих осіб платника за 2014 р.

Проаналізував дані зміни на практиці, можемо дійти висновку, що при використанні коефіцієнта будуть зменшені лише нарахування ЄСВ на фонд оплати праці. Однак відрахування (ЄСВ, ПДФО, військовий збір) при цьому зростуть, що призведе до зменшення фактичних доходів населення. Стосовно відсоткового відношення податкового навантаження на фонд оплати праці для підприємців, то воно зменшиться з 50% до 34,7%.

На практиці обидві моделі не були втілені, тому такі зміни повинні супроводжуватися одночасно з реформуванням пенсійної системи. У зв'язку з цим, згідно з Меморандумом України з МВФ, в умовах податкової реформи відповідно до Стратегії «Україна-2020», яка передбачає пониження ставки ЄСВ з метою детінізації населення, Міністерством фінансів України було запропоновано нову модель зменшення податкового навантаження на бізнес [5]. Основною відмінністю запропонованої реформи від попередніх є значне зниження загального податкового навантаження на фонд оплати праці з 41 до 20%, об'єднавши при цьому єдиний соціальний внесок та податок на доходи фізичних осіб (перехідний період для об'єднання податків планується до 2018 р.). Для цього було запропоновано підвищити ставку ПДФО до 20%, при цьому ліквідувати утримання ЄСВ на рівні 3,6% з працівників та нарахування на ФОП у розмірі 20%, що приведе до значного зниження податкового навантаження заробітної плати для бізнесу, а відповідно, сприятливих умов для детінізації доходів і компенсуванню недоотриманих сум в державний бюджет країни. За висновками експертів національного рейтингового агентства «Рюрик», на сьогодні в Україні близько 200 млрд. грн. тінізованих доходів, що призводить до щорічного зменшення розміру Пенсійного фонду на 60 млрд. грн. і, відповідно, до дефіциту його бюджету [7]. Однак податкове навантаження на населення в цьому випадку залишаться на тому ж рівні, так як в середньому з урахуванням ПДФО, ЄСВ і військового збору воно становить 20%, не враховуючи громадян, у яких рівень заробітної плати вище 10 мінімальних заробітних плат (4% від усього працюючого населення України). Слід зазначити, що дана модель побудована з урахуванням повної детінізації доходів українських громадян, що в умовах політичної нестабільності та постійних податкових реформ майже неможливо. При цьому Міністерство доходів і зборів планує з початку 2016 р. впровадити єдине адміністрування звітності з єдиного соціального внеску та податку на доходи фізичних осіб.

На противагу запропонованій моделі Міністерства фінансів Комітетом податкової та митної політики була представлена своя, більш радикальна модель податкової реформи. Вона передбачає суттєве зниження ПДФО – до 10% та ЄСВ – до 20% [6]. Однак виконання даної моделі неможливе на практиці, так як при її імплементації будуть значні зменшення відрахувань в бюджет, що при його постійному дефіциті недопустимо.

З аналізу вже діючих та запропонованих реформ можемо дійти висновку, що їх втілення на практиці неможливе. Однак в 2014 р. було запропоновано законопроект про внесення змін до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування» (щодо створення умов для детінізації роботи малого та середнього бізнесу), суть якого полягала у тому, що за базу для нарахування ЄСВ вважати реальний фонд заробітної плати за останні півроку [8]. Він був відхилений, однак дане впровадження надало б змогу малому та середньому бізнесу підвищувати розміри заробітних плат, при цьому не витрачаючи резерви на відрахування ЄСВ. Його прийняття було б ефективним, так як державний бюджет від цього нічого не втратив, адже збільшення доходу громадян призвело б до росту ПДФО, що виступатиме в ролі додаткового джерела поповнення бюджету. Відрахування ЄСВ при цьому також не зменшаться, однак в наступному році вони зростуть, так як реальний фонд заробітної плати за минулий рік підвищиться. Як бачимо, від даної моделі виграє не лише бізнес та населення, а й держава.

Висновки. Таким чином, в умовах дестабілізації економіки при недоотриманні відповідних надходжень у соціальні фонди та впровадження невдалих податкових реформ влада може повернутися до використання високих ставок через неспроможність здійснення соціальних виплат та покриття дефіциту бюджету, чим викликає в черговий раз недовіру до українського бізнесу у потенційних інвесторів та самих підприємців. Недоотримання відповідних надходжень та одночасне зменшення податкового навантаження можна покрити за рахунок запропонованого законопроекту про внесення змін до Закону України «Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування», що надасть більш сприятливий клімат для розвитку бізнесу та забезпечить зростання економіки і рівня життя населення України.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Податкова реформа в Україні: досвід, реалії та перспективи / Матеріали XIII Міжнародної науково-практичної конференції. – Донецьк : ДонНУЕТ ім. М. Туган-Барановського, 2013. – Т. 1. – С. 180–184.

2. Про облік та збір єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування : Закон України від 13.03.2015 р. № 2464-17 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/2464-17.
3. Дубинецька П.П. Податкове регулювання в системі управління національним господарством : дис. … к. е. н. : спец. 2015 / П.П. Дубинецька ; Львівський національний університет ім. Івана Франка. – Львів, 2015 – 254 с.
4. Розподіл кількості працівників за розмірами заробітної плати за 2014 рік. / Експрес-випуск від 13.02.2015 р. № 38/0/09.3вн-28-14 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Презентація проекту Податкової реформи / Міністерство фінансів України, вересень 2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nabu.-ua/Documents%20NABU/dod5.pdf.
6. Проект податкової реформи вноситься в Раду – голова профільного комітету [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://news.dtkt.ua/ua/taxation/-common/36003.
7. Аналіз доходів громадян України за 2010–2014 роки / Національне рейтингове агентство «Рюрик». Спеціальне дослідження від 19.02.2015 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://rurik.com.ua/.
8. Про збір та облік єдиного внеску на загальнообов'язкове державне соціальне страхування (щодо створення умов для детінізації роботи малого та середнього бізнесу) : Проект Закону від 27.11.2014 р. № 1060-1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://-w1.c1.rada.gov.ua/pls/zweb2/webproc2.

УДК 338.435:633/635

Бурковська А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

Галагуз Ю.О.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ

THEORETICAL ASPECTS OF PROCEEDS FROM THE SALE OF CROP PRODUCTION AGRICULTURAL ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

У статті розкрито сутність доходів від реалізації продукції та розглянуто їх сучасний стан, а також проаналізовано розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції на прикладі конкретного сільськогосподарського підприємства Миколаївської області в динаміці. Виділено основні проблеми зростання доходів від реалізації продукції рослинництва та висвітлено теоретичні засади їх можливого вирішення, врахування яких покращить результати діяльності сільськогосподарських підприємств. Висвітлено можливості збільшення доходів, які розкриваються перед товаровиробником на фондовому ринку.

Ключові слова: доходи, реалізація, ціна, інноваційні процеси, товарна біржа.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта сущность доходов от реализации продукции и рассмотрено их современное состояние, а также проанализированы размер и структура денежных поступлений от реализации товарной продукции на примере конкретного сельскохозяйственного предприятия Николаевской области в динамике. Выделены основные проблемы роста доходов от реализации продукции растениеводства и отражены теоретические принципы их возможного решения, учет которых улучшит результаты деятельности сельскохозяйственных предприятий. Отражены возможности увеличения доходов, которые раскрываются перед товаропроизводителем на фондовом рынке.

Ключевые слова: доходы, реализация, цена, инновационные процессы, товарная биржа.

ANNOTATION

In this article the essence of the income from product sales is opened and their current state is considered, and also the size and structure of monetary receipts from realization of products on the example of the concrete agricultural enterprise of the Mykolaiv region in dynamics is analysed. The main problems of growth of the income from sales of products of plant growing are allocated and the theoretical principles of their possible decision which taking into account will improve results of activity of the agricultural enterprises are reflected. Possibilities of increase in the income which reveal before a producer in stock market are shown.

Keywords: income, realization, price, innovative processes, commodity exchange.

Постановка проблеми. Однією з найактуальніших проблем сьогодення є розвиток аграрної сфери, яка завжди була важливою складовою економіки України, оскільки від її функціонального стану залежить продовольча безпека та незалежність держави, рівень життя населення, а також рівень розвитку внутрішнього й зовнішнього ринків. Саме тому слід звернути увагу на визначення доходу сільськогосподарських підприємств, оскільки правильне визначення його структури, принципів формування та можливості використання сприятиме підвищенню благополуччя громадян та подальшому розвитку як окремого підприємства, так і економіки в цілому.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми формування доходів сільськогосподарських підприємств у сучасних умовах висвітлювались у працях вітчизняних вчених В.Г. Андрійчука, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, Л.В. Гуцаленко, М.Я. Дем'яненка, В.М. Жука, Г.Г. Кірейцева, В.Н. Косинського, В.В. Кулішова, М.Ф. Огійчука та ін. Проте, віддаючи належне науковим розробкам провідних науковців, варто зазначити, що низка проблемних питань залишаються невирішеними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Критичний огляд наукових праць, публікацій і законодавчо-нормативної бази свідчить про відсутність єдиного підходу до тлумачення дефініції «доходи», а також про необхідність висвітлення основних проблем зростання доходів від реалізації продукції рослинництва.

Мета статті полягає в уточненні економічної суті категорії доходів, визначенні особливостей їх формування, виявленні основних проблем зростання доходів від реалізації продукції рослинництва та висвітленні теоретичних засад їх можливого вирішення, врахування яких покращить результати діяльності сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. У процесі діяльності будь-якого, в тому числі сільськогосподарського, підприємства формуються доходи, витрати і фінансові результати.

Під доходами розуміють збільшення економічних вигід у вигляді надходжень активів або зменшення зобов'язань, що приводять до зростання величини власного капіталу підприємства (за винятком його змін, що здійснюються внаслідок проведення додаткових внесків власників).

Визнані доходи класифікуються в бухгалтерському обліку за такими групами:

а) дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг);

б) інші операційні доходи;

в) фінансові доходи;

г) інші доходи;

д) надзвичайні доходи [1].

Дохід (виручка) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) – це загальний дохід, виручка від реалізації продукції без урахування наданих знижок, повернення проданих товарів та непрямих податків.

Інші операційні доходи включають всі доходи від операційної діяльності, крім доходу від реалізації продукції. До них, зокрема, відносять: доходи від реалізації іноземної валюти; доходи від продажу оборотних активів; доходи, одержані від операційної оренди активів; доходи від операційної курсової різниці за операціями в іноземній валюті; суми одержаних штрафів, пені, неустойок та інших санкцій за порушення господарських договорів та ін.

Фінансові доходи включають дивіденди, відсотки та інші доходи, отримані від фінансових інвестицій.

Інші доходи показують доход від реалізації фінансових інвестицій; доход від неопераційних курсових різниць та інші доходи, які виникають у процесі звичайної діяльності, але не пов'язані з операційною діяльністю підприємства [2].

Дохід не визнається, якщо здійснюється обмін продукцією (товарами, роботами, послугами та іншими активами), які є подібними за призначенням та мають однакову справедливу вартість.

Головним складовим елементом доходів є частина виручки від реалізації, яка залишається після вирахування матеріальних, трудових і грошових витрат на виробництво і реалізацію продукції. Тому найважливішим завданням будь-якого господарюючого суб'єкта є одержання максимального доходу при найменших витратах шляхом дотримання суворого режиму економії при витрачанні коштів і найбільш ефективного їх використання [3, с. 85].

Дохід від реалізації продукції є одним з показників результатів економічної діяльності підприємства. За допомогою цього показника оцінюється вартість продукції, що не тільки завершена виробництвом, але вже продана, а гроші за неї надійшли на розрахунковий рахунок підприємства.

Формування доходів від реалізації продукції покупцям у сільському господарстві та контроль їхнього здійснення має важливе значення в умовах ринкових відносин. Адже дохід від реалізації продукції є основним джерелом відшкодування коштів на виробництво і реалізацію продукції, утворення доходів і формування фінансових ресурсів. Від величини доходу залежить не тільки внутрішньовиробниче відшкодування витрат і формування прибутку, а й своєчасність і повнота податкових платежів, погашення банківських кредитів, які впливають на рівень виплачених відсотків, що в кінцевому рахунку позначається на фінансовому результаті діяльності підприємства [4, с. 63].

У сучасних умовах доходи від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств зазнають значного впливу з боку макро- та мікросередовища.

Основними чинниками, за допомогою яких можливе зростання доходу для сучасних підприємств, є:

1) обсяг реалізації продукції – збільшення обсягів продажу рентабельної продукції веде до збільшення суми доходу. Також варто враховувати шляхи нарощування обсягів продукції (екстенсивний, інтенсивний). Інтенсивне ведення сільського господарства передбачає саме широке впровадження у виробництво досягнень науки, передового досвіду. Сільське господарство України, незважаючи на нестабільність інноваційної активності, намагається інтегрувати передові науково-технічні розробки й адаптувати їх у власне виробництво. Свідченням цього є новітні технології рослинництва, тваринництва та енергозберігаючі системи землеробства.

У рослинництві нові технологічні рішення пов'язані з селекційною роботою, генною інженерією, органічним землеробством, мікрозрошенням, космічними інформаційними технологіями, нанотехнологіями;

2) ціна реалізації продукції рослинництва, збільшення якої можливо за рахунок покращення матеріально-технічної бази, розширення обсягів виробничих потужностей, підвищення якості продукції, зокрема, за допомогою активізації інноваційних процесів у галузі рослинництва, створення умов для організації та управління інноваційною діяльністю, що сприятиме залученню інвестицій у галузь, та, як наслідок, подолання спаду виробництва та досягнення фінансової стабільності.

Зазначимо, що під інноваційним процесом у рослинництві розуміють систему заходів щодо проведення комплексу наукових досліджень та розробок, створення інновацій, їх освоєння з метою максимізації доходів і підвищення конкурентоспроможності продукції рослинництва на основі зниження витрат і підвищення її якості, що забезпечує прискорене економічне зростання та розширене відтворення галузі.

Важливим моментом є те, що інноваційні процеси, як і покращення матеріально-технічної бази та інші шляхи підвищення рівня доходів від реалізації продукції, вимагають залучення інвестицій. Роль інвестицій полягає у забезпеченні високоефективного розвитку товаровиробників, можливості підприємства впливати на збільшення своїх доходів, використовуючи основний важіль – скорочення собівартості продукції. Значну увагу приділено з'ясуванню ролі держави у створенні сприятливих для виробників умов роботи. Незважаючи на гостру потребу сільського господарства в інвестиціях,

останнім часом більшість показників стану інвестиційних процесів мають чітко виражену негативну тенденцію. Протягом останніх років обсяги інвестування в сільському господарстві скоротився майже у два рази, а для пожвавлення інвестиційних процесів потрібні відповідні кошти. Основними джерелами інвестицій є амортизаційні відрахування підприємств, прибуток і кредитні ресурси банків, проте до останнього часу жодне з цих джерел не виконувало своєї функції належним чином, що і призвело до нагромадження значного дефіциту капіталу в сільському господарстві [5, с. 71];

3) якість продукції – якщо збільшується частка якісної продукції в загальному обсязі реалізації, то, відповідно, зростає ціна на неї, що веде до збільшення доходів. В сучасних умовах високої актуальності набуває органічна продукція. З кожним роком потреби внутрішнього ринку органічних продуктів збільшуються, попит на органічну продукцію в Україні зростає. Сьогодні суспільство значно більш інформоване та все більше усвідомлює потребу і готове купити органічну продукцію за вищою ціною;

4) рівень технічної оснащеності аграрних підприємств сприяє збільшенню обсягів виробництва сільськогосподарської продукції, підвищення її якості, конкурентоспроможності та доходності. Основними напрямками покращення технічної бази рослинництва є:

– комплексне забезпечення рослинництва ефективними енергетичними засобами (тракторами і комбайнами необхідних типорозмірів);

– перехід до ресурсозберігаючих технологій вирощування основних сільськогосподарських культур і відповідних комплексів машин;

– створення нових технологій та технічних засобів для застосування окремих сільськогосподарських культур у енергетичних цілях;

5) результативна логістика (оптимізація каналів розподілу, стимулювання збуту), впровадження сучасних ІТ-технологій, реклама (яка підтримує репутацію товарів, формує довіру споживачів до них, допомагає в завойовуванні ринку);

6) удосконалення економічних взаємовідносин між виробниками аграрної продукції та переробними підприємствами у напрямі запровадження еквівалентних цін на сільськогосподарську та промислову продукцію;

7) вирішення проблем зберігання та переробки продукції: зерна, овочів, картоплі, плодів, сировини для технічної переробки (цукрових буряків, соняшнику, льону, тютюну тощо). Для зернових ефективною буде переробка на продукцію, яка користується найбільшим попитом і за яку покупці готові будуть заплатити вищу ціну, а саме: борошно, крупи, олія; для фруктів та овочів – це соки, дитяче пюре, цукор, сушіння, вино, варення та ін.;

8) терміни реалізації продукції. Ціни на сільськогосподарську продукцію під дією сезонності змінюються через зміну попиту і пропозиції протягом року. Найнижчі ціни на ринку встановлюються відразу після збирання врожаю. Тому необхідно обґрунтувати найбільш ефективні терміни реалізації та визначити способи їх продовження (за рахунок зберігання зернових в елеваторах, овочів – в холодильних установках);

За рахунок використання резервів збереження виробленої продукції можна на 20–30% підвищити рівень її споживання, що сприятиме зростанню доходів.

Таблиця 1

Розмір та структура грошових надходжень від реалізації товарної продукції ПСП «А/ф «Василівка» Березанського району Миколаївської області

Галузі та види продукції	Тис. грн.			В середньому за 3 роки, тис. грн.	Структура, %	
	2012 р.	2013 р.	2014 р.		По с.-г. продукції	По господарству
Зернові	1474,4	2377,8	2357,1	2069,8	33,9	33,8
Соняшник	1607,2	1635,1	4283,8	2508,7	51,5	61,5
Ріпак озимий	243,7	701,2	221,6	388,8	3,2	3,2
Овочі відкритого типу	1,7	0,4	-	0,7	-	-
Баштан	-	0,4	-	0,1	-	-
Інша продукція рослинництва	101,8	30,9	12,1	48,3	0,2	0,2
Разом по рослинництву	3426,8	6109,6	6874,6	5470,3	98,8	98,7
Молоко	65,6	116,2	59,0	80,3	0,8	0,8
ВРХ на м'ясо	162,6	112,7	26,5	100,6	0,4	0,4
Свинарство	185,1	24,2	-	69,8	-	-
Інша продукція тваринництва	6,7	1,3	-	2,7	-	-
Разом по тваринництву	420,0	254,4	85,5	253,3	1,2	1,2
Всього по сільськогосподарському виробництву	3846,8	6364,0	6960,1	5723,6	100	99,9
Реалізація іншої продукції, товарів та послуг	0,7	10	3,6	4,8	х	0,1
Всього по господарству	3847,5	6374,0	6963,7	5728,4	х	100,0

Джерело: виконано на основі статистичної звітності ПСП «А/ф «Василівка» Березанського району

Розглянемо на прикладі конкретного підприємства розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції (табл. 1).

Аналізуючи розмір та структуру грошових надходжень від реалізації товарної продукції ПСП «А/ф «Василівка» Березанського району, можна зробити висновок, що протягом досліджуваного періоду спостерігається стійка тенденція до зростання грошових надходжень від реалізації (всього). У звітному 2014 р. цей показник досяг 6 963,7 млн. грн., що на 3 116,2 млн. грн. більше за аналогічний показник базисного 2012 р.

Говорячи про реалізацію сільськогосподарської продукції підприємства, слід відмітити, що цей показник протягом досліджуваного періоду також зростає і у звітному році становить 6 960,1 млн. грн., що більше на 3 113,3 млн. грн. такого ж показника 2012 р.

Стосовно структури виручки від реалізації, слід зазначити, що питому вагу в ній займає реалізація продукції рослинництва, яка становить майже 99% від загального обсягу. Реалізація насіння соняшнику складає 51,5%, зернових – 33,9%, що свідчить про соняшниково-зерновий напрям спеціалізації господарства.

На основі таблиці 1 можна розрахувати коефіцієнт спеціалізації за формулою 1:

$$Кс= 100 / (ΣУт(2i – 1)), \quad (1)$$

Де Кс – коефіцієнт спеціалізації; Ут – частка товарної продукції окремих галузей; і – порядковий номер частки товарної продукції у ранжирному ряді. Розрахунок коефіцієнта спеціалізації ПСП «А/Ф «Василівка»:

$$Кс =100/(51,5*(2*1-1)+33,9*(2*2-1)+ +3,2*(2*3-1)+0,8*(2*4-1)+0,4*(2*5-1)+ +0,2*(2*6-1)=100\ 80,6= 0,55$$

Даний коефіцієнт свідчить про те, що у досліджуваного підприємства спостерігається високий рівень спеціалізації, тобто агрофірма має дві найбільш ліквідні продукції –насіння соняшнику (51,5%) та зернові (33,9%), що підтверджує соняшниково-зерновий напрям спеціалізації господарства.

На жаль, на сьогоднішній день в Україні досі не створено відкритого та прозорого механізму ціноутворення, що призводить до нестабільності та непередбачуваності цін на ринку. Продукція рослинництва та товари, отримані від її переробки, здебільшого реалізуються на позабіржовому ринку та, як правило, за тіньовими схемами, минаючи прозорі біржові товарні потоки. Від структурної нерозвиненості ринку найбільше страждають насамперед виробники сільськогосподарської продукції. Як свідчить практика, незалежно від врожайності сільськогосподарських культур, внаслідок структурної нерозвиненості ринку основні доходи дістаються комерційним трейдерам-посередникам, тоді як безпосереднім товаровиробникам на селі фактично дістаються залишки.

Особливу роль у розвитку ринкових відносин і забезпеченні вільного та прозорого просування сільськогосподарської продукції від товаровиробника до споживача відіграють товарні біржі.

Товарна біржа – організація, що діє на основі самоокупності з метою надання посередницьких послуг із укладенням торгових угод, упорядкування торгівлі товарами, регулювання торгових операцій і розв'язання торгових спорів, збирання і публікації відомостей про стан виробництва й інших факторів, які впливають на ціни. Це комерційне підприємство, що організовує ринок однорідних товарів (зерно, цукор) може бути публічним або приватним.

Біржові угоди з реальним товаром (спот, форвард) укладаються з метою фізичного переходу товару від продавця до покупця на умовах, передбачених угодою.

Угоди з коротким терміном поставки, або спот, передбачають негайне передавання товару покупцеві на умовах контракту.

Об'єктом торгівлі при форвардних угодах, як правило, є товар, який буде вироблено (вирощено) на момент його поставки.

Угоди з відстроченою поставкою, або форвард, – це взаємне передавання прав і обов'язків на реальний товар з відстроченим терміном поставки. Переваги укладання таких угод виявляються в значній економії витрат на зберігання продукції, а головне – дають змогу товаровиробнику самому авансувати майбутнє виробництво [6, с. 236].

Тож, наприклад, сільгоспвиробник, залежний від багатьох факторів ризику, отримує реальну картину того, що йому вигідно вирощувати й виробляти та в яких саме кількостях.

Основною причиною недостатньої зацікавленості біржовою торгівлею сільськогосподарських товаровиробників є їх труднощі в зберіганні готової продукції та надання переваг фактору термінового одержання готівкових грошей.

Створення об'єктів інфраструктури ринку на селі як ефективної умови товароруху мало б бути спрямоване на збільшення конкурентоспроможних учасників цього ринку, котрі б забезпечували пропозицію продукції належної якості та в достатній кількості за помірними цінами.

Висновки. Отже, дохід від реалізації продукції сільськогосподарських підприємств – це основне джерело прибутку, яке повинне забезпечити розвиток підприємств аграрної сфери та перебороти наслідки економічних ризиків.

Використання ефективної стратегії збільшення доходів є важливим чинником розвитку підприємств. Основними резервами зростання доходів можна назвати: збільшення обсягів, підвищення ціни реалізації, рівня технічної оснащеності аграрних підприємств, покращення якості продукції, зокрема, за допомогою активізації інноваційних процесів у галузі рослинництва, створення умов для організації та управління інноваційною діяльністю, залучення інвестицій, результативної логістики,

вирішення проблем зберігання та переробки продукції та участі сільськогосподарських підприємств у торгах на торговельних біржах

Завдяки системі біржової торгівлі будь-який товаровиробник отримує можливість продати свій товар за реальну ринкову й максимально можливу ціну, а також спланувати своє виробництво.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 15 «Дохід» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zakon.rada.gov.ua/go/z0860-99.
2. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 3 «Звіт про фінансові результати» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0397-99.
3. Азаренкова Г.М. Фінанси підприємств : [навч. посіб. для самост. вивчення дисципліни] / Г.М. Азаренкова, Т.М. Журавель, Р.М. Михайленко ; 3-тє вид., випр. і доп. – К. : Знання-Прес, 2009. – 299 с.
4. Цегельник Н.І. Оцінка факторів впливу на формування доходів від покупців сільськогосподарської продукції / Н.І. Цегельник // Інвестиції: практика та досвід. – 2015. – № 1. – С. 63–66.
5. Горбонос Ф.В. Економіка підприємств : [підручник] / Ф.В. Горбонос [та ін.]. – К. : Знання, 2010. – 463 с.
6. Ільчук М.М. Основи підприємницької діяльності та агробізнесу : [навч. посіб.] / М.М. Ільчук [та ін.] ; за ред. М.М. Ільчука. – К. : Вища освіта, 2002. – 398 с.

УДК 631.162

Гоцелюк Ю.Є.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Янюк М.О.
студент обліково-фінансового факультету
Миколаївського національного аграрного університету

Мельник О.І.
кандидат економічних наук,
старший викладач кафедри фінансів і кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

НАПРЯМИ ТА МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ

DIRECTIONS AND METHODS OF ENTERPRISE COST OPTIMIZATION IN MARKET CONDITIONS

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено проблему недосконалості сучасних методичних підходів до обліку витрат. Визначено основні методологічні основи управління витратами та встановлено напрями оптимізації їхньої структури, що дозволять ефективніше використовувати ресурси підприємства, знизити собівартість продукції та максимізувати прибуток.

Ключові слова: витрати, витрати виробництва, оптимізація витрат, конкурентоспроможність підприємств, ефективність виробництва.

АННОТАЦИЯ

В статье освещена проблема несовершенства современных методических подходов к учету затрат. Определены основные методологические основы управления затратами и установлены направления оптимизации их структуры, которые позволят более эффективно использовать ресурсы предприятия, снизить себестоимость продукции и максимизировать прибыль.

Ключевые слова: расходы, издержки производства, оптимизация затрат, конкурентоспособность предприятий, эффективность производства.

ANNOTATION

In the article the problem of imperfection of modern methodological approaches to cost accounting. Basic methodological foundations of cost management and optimization of their established areas of structures that allow more efficient use of the company's resources reduce production costs and maximize profits.

Keywords: costs, production costs, costs, competitiveness of enterprises, production efficiency.

Постановка проблеми. Виробництво овочів є одним із найбільш трудомістких та ризикових напрямів у рослинництві. Така його ризиковість визначається декількома факторами. По-перше, ризики в значній мірі формує швидкопсувний характер великої номенклатури овочевої продукції, що у поєднанні з недостатністю потужностей для її зберігання та переробки створює загрозу її втрати при перевиробництві. По-друге, слабка державна підтримка вітчизняного виробника у періоди, коли з виробництва надходять овочі національних підприємств, а держава не обмежує їх імпорт з інших країн на величину урожаю, отриманого всередині України, створює ризик того, що така продукція або її частина залишиться непроданою. У таких умовах для кожного сільськогосподарського виробника, який займається вирощуванням овочів, особливо гостро стоїть питання оцінки ефективності діяльності в розрізі кожного з видів овочевої продукції. При цьому найбільш яскравим індикатором такої ефективності є величина прибутку та рівень рентабельності, на які, в свою чергу, впливає правильність визнання витрат, пов'язаних із конкретним видом продукції. Оскільки витрати підприємства знаходяться в компетенції бухгалтерського обліку, дослідження питань, пов'язаних із формуванням собівартості продукції у ньому, в тому числі продукції овочівництва, для науковців облікового профілю не втрачають своєї актуальності. Сучасні умови господарювання та підвищення ролі новітніх технологій у світі висувають нові вимоги до системи управління витратами [1]. Усе частіше необхідність зменшення собівартості продукції (або послуг) та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку змушують підприємства шукати нові шляхи й методи оптимізації поточних витрат та економії ресурсів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження структури витрат та методів їх оптимізації знайшло відображення в наукових роботах багатьох вітчизняних і зарубіжних учених, серед яких А. Чандлер, В. Панасюк, А. Юданов, А. Пилипенко, В. Лебедєв, А. Тимохов, О. Амосов, С. Архієреєв, Т. Резнікова, А. Захаров, А. Зокін, Е. Гончарова, В. Палій, Н. Єгорова, І. Романенко, О. Турчинов, С. Ніколаєва, А. Бородкін, А. Гальчинський, В. Торопов, В. Петрова, К. Філіппов, Б. Мігалатий, Е. Брігхем, Дж. Шанк та ін. Широке коло завдань і методів їх вирішення, пов'язаних з управлінням витратами на підприємствах, знайшло відображення в наукових роботах багатьох вітчизняних учених, таких як М. Корінько [1], Г. Тітаренко [1], Т. Котенко [2], Л. Коваленко [3], Л. Ремньова [3] та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, відсутність системних та комплексних підходів до вирішення цих питань не дозволяє конкретизувати пріоритетні напрями та методи оптимізації витрат на вітчизняних підприємствах, що можуть бути застосовані на практиці в сучасних умовах.

Усе частіше необхідність зменшення собівартості продукції (або послуг) та зміцнення конкурентних позицій підприємства на ринку змушують підприємства шукати нові шляхи й методи оптимізації поточних витрат та економії ресурсів.

Мета статті полягає у висвітленні сучасного порядку обліку витрат, систематизації теоретичних основ та практичних рекомендацій щодо сучасних шляхів та методів оптимізації витрат підприємства в ринкових умовах.

Виклад основного матеріалу дослідження. За економічною сутністю витрати є грошовим вираженням витрачених за певний період чинників виробництва, необхідних для здійснення підприємництвом своєї виробничої і реалізаційної діяльності, тобто витрат різних ресурсів (праці, сировини, матеріалів, основних засобів, фінансових ресурсів) у процесі виробництва, обігу і розподілу продукції, також до витрат варто відносити втрачені економічні вигоди, пов'язані з упущеною можливістю найоптимальнішого застосування своїх ресурсів.

Під поточними витратами зазвичай розуміють ті витрати підприємства, що пов'язані безпосередньо із виконанням підприємством своєї основної функції – виготовлення продукції, і відносять до них витрати на придбання сировини, основних та допоміжних матеріалів, оплату праці, загальновиробничі та накладні витрати. Поточні витрати майже завжди здійснюються в натуральній та грошовій формах. Але для оцінювання результатів діяльності підприємства вирішальною є грошова оцінка витрат, оскільки лише вона виражає вартість продукції.

В ринкових умовах управління поточними витратами як засіб досягнення високого економічного результату виробничо-господарської діяльності підприємства орієнтується не тільки на їх зниження, а й на зростання прибутку і забезпечення конкурентоспроможності підприємства. Теоретичним підґрунтям управління витратами має стати маржинальний підхід, в якому взаємопов'язані економічний і бухгалтерський підходи до грошової оцінки витрат і прибутку, а також розроблено критерії підвищення ефективності господарської діяльності підприємства та оптимізації використання факторів виробництва. В той же час особливістю витрат як об'єкта управління є динамізм, що створює певні проблеми під час їх оцінювання й аналізу. При стратегічному і поточному плануванні діяльності підприємства зниження поточних майбутніх витрат та ефективність використання його ресурсів досягаються завдяки створенню комплексного методичного забезпечення, до якого варто включити: аналіз беззбитковості виробництва, маржинальний аналіз витрат і прибутку, функціонально-вартісний та техніко-економічний аналіз. Планування поточних витрат здійснюється за допомогою нормативного методу шляхом розроблення бюджету потреб у матеріалах, бюджету загальновиробничих витрат, бюджету прямих витрат на оплату праці, бюджету витрат на збут, бюджету виробничої собівартості продукції, бюджету загальногосподарських витрат на базі бюджету реалізації продукції. Для ефективного управління витратами велика роль надається формуванню адміністративно-управлінських та виробничих центрів відповідальності, які безпосередньо впливають на витрати ресурсів у натуральному вираженні, а також на їх види, величину, структуру, рівень і динаміку.

Для обґрунтованого управління витратами та комплексного здійснення їх оптимізації необхідно забезпечити керівників релевантною інформацією та організувати комунікації між ними, що вимагає створення інформаційної системи управління витратами. В ринкових умовах функціональною підсистемою інформаційної системи управління витратами виступає управлінський облік, що виконує функції надання апаратові управління спеціально підготовленої інформації для прийняття рішень та її руху між рівнями управління.

Під час проведення аналізу витрат підприємства варто враховувати обсяги та структуру випуску продукції, ефективність використання персоналу підприємства та основних фондів, а також рівень собівартості продукції, що дозволить чітко встановити джерела покриття та ефективність використання грошових коштів підприємства і визначити основні заходи для їх оптимізації. Для визначення повної структури та обліку витрат їх розподіляють на дві основні групи: перша група витрат включається до собівартості реалізованої продукції, а друга – обліковується відокремлено. До першої групи відносять витрати на придбання сировини і матеріалів, витрати на оплату праці, відрахування на соціальні заходи, амортизацію та інші операційні витрати. До другої ж відносяться адміністративні витрати, витрати на збут та інші операційні витрати.

Облік витрат – відображення витрат, що здійснюються на підприємстві протягом певного періоду, пов'язаних з процесами постачання, виробництва і реалізації в розрізах, що формують собівартість готової продукції.

Таке відображення забезпечує отримання вичерпаної інформації, необхідної для того, щоб управляти витратами підприємства, оцінювати його діяльність шляхом визначення фінансових результатів, визначати оптимальну структуру витрат та впроваджувати методи по їх зниженню.

Існують три загальні методи обліку витрат, які забезпечують досягнення визначеної мети та вирішення конкретного завдання: нормативний, оперативного контролю та фактичної собівартості.

Сучасні методи оптимізації витрат мають бути гнучкими, простими у використанні, надавати в оперативному порядку необхідну для прийняття управлінських рішень інформацію.

При цьому оперативність інформації є дуже важливим аспектом, оскільки своєчасний вплив на рівень виробничих витрат і формування собівартості продукції можливий тільки при такій організації обліку, при якій причини змін собівартості, допущення перевитрат і отримання економії розкриваються не тільки шляхом аналізу звітних калькуляцій, але й у процесі господарської діяльності на підставі первинної документації та поточних облікових записів.

З урахуванням вищенаведених особливостей після проведення комплексного аналізу підходів щодо сучасних напрямів оптимізації витрат підприємства можна виділити заходи, що є доцільними у сучасних умовах (рис. 1).

Висновки. Успішне функціонування підприємства в сучасних умовах господарювання залежить від управління витратами, у процесі якого приймаються рішення, спрямовані на підвищення ефективності його виробничо-господарської діяльності, конкурентоспроможності й прибутковості. Особливості витрат як об'єкта управління полягають в їхній різноманітності, постійному зміненні під впливом зовнішнього і внутрішнього середовища, різній динаміці у різні періоди часу. Усе це призводить до ускладнення точного кількісного оцінювання величини, динаміки, рівня витрат, визначення впливу витрат на економічні результати діяльності підприємства та методи їх оптимізації. Ефективність планування і контролю рівня витрат залежить також від своєчасного забезпечення релевантною інформацією всіх рівнів управління витратами.

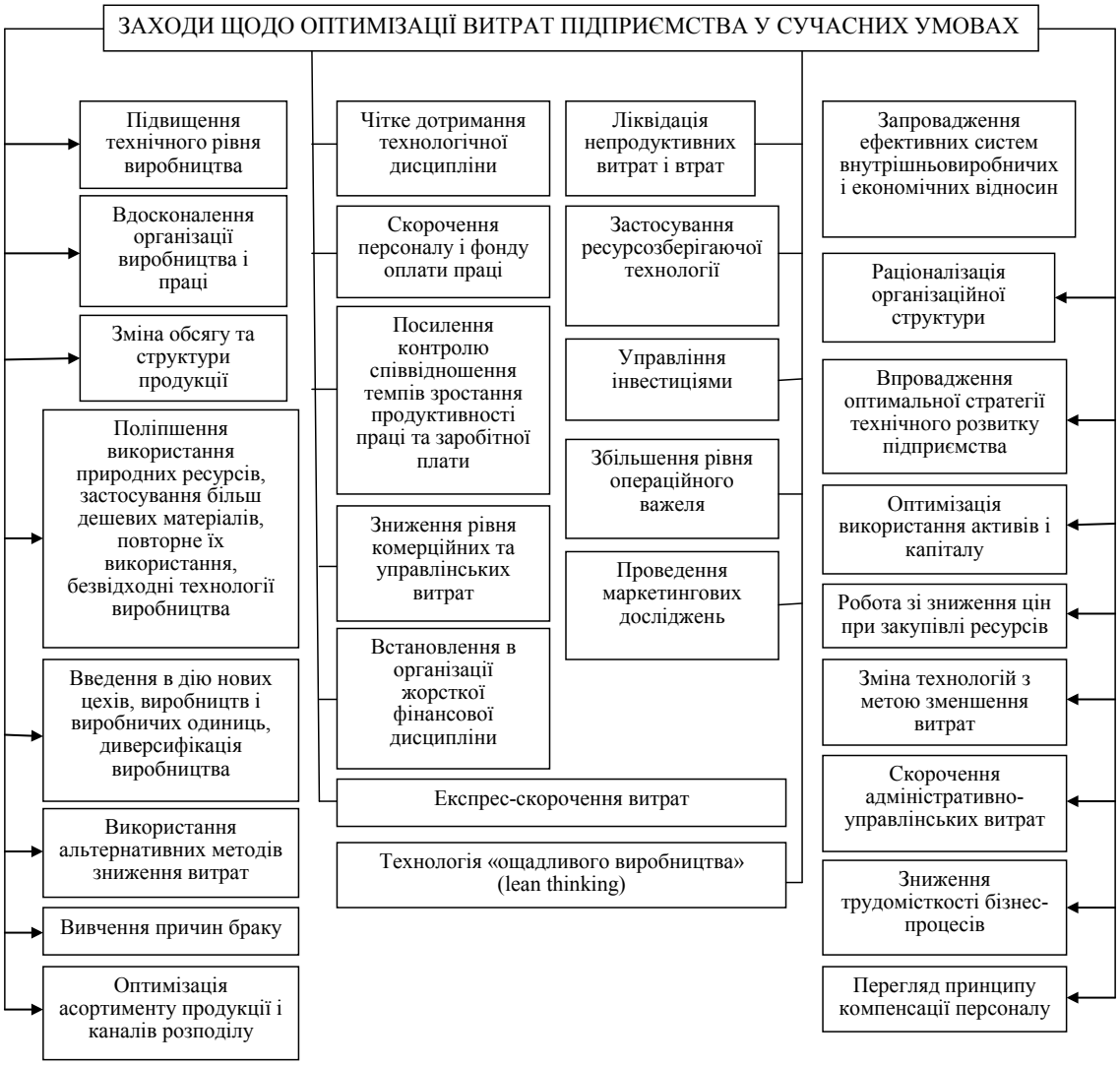


Рис.1. Заходи щодо оптимізації витрат підприємства у сучасних умовах

Джерело: представлено автором з використанням [4]

Для вирішення задач одержання максимально можливого прибутку та зниження рівня поточних витрат розроблено заходи щодо оптимізації витрат підприємства на базі маржинального аналізу витрат і прибутку, що сприяють зростанню ефективності виробничої діяльності завдяки зниженню витрат. Всі ці заходи дозволять збільшити обсяг продажів і понизити собівартість продукції, що дозволить підприємству вкладати засоби, що звільнилися, в розвиток та розширення власного виробництва, що, в свою чергу, відкриє нові можливості для впровадження нової техніки та підвищення ефективності виробництва та, як наслідок, підвищення рівня прибутковості підприємства в цілому.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Корінько М.Д. Концептуальні основи управління витратами суб'єктів господарювання в умовах удосконалення ринкових відносин / М.Д. Корінько, Г.Б. Тітаренко // Актуальні проблеми економіки. – 2009. – № 9. – С. 126–131.
2. Котенко Т.Ю. Аналіз витрат як складова управління на підприємствах будівельної галузі / Т.Ю. Котенко // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 6. – С. 118–121.
3. Коваленко Л.О. Фінансовий менеджмент : [навч. посіб.] / Л.О. Коваленко, Л.М. Ремньова ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К. : Знання, 2005. – 485 с.
4. Цимбалюк Л.Г. Чинники, резерви та шляхи зниження витрат виробництва як основа зменшення ціни товару / Л.Г. Цимбалюк, Н.П. Скригун // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2011. – № 3(15). – С. 88–95.

УДК 658.27

Жадан Т.А.
старший викладач кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Лозова Н.В.
студентка
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ

ECONOMIC ESSENCE FIXED ASSETS OF THE COMPANY: ACCOUNTING ASPECT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто сучасні наукові уявлення до трактування економічного змісту поняття «основні засоби» в економічній літературі та нормативно-правових актах України, які регулюють їх бухгалтерський та податковий облік. Виділено основні критерії визнання основних засобів: матеріальність, сфера призначення, строк корисного використання, амортизаційність. Встановлено відмінності у трактуванні поняття «основні засоби» в бухгалтерському і податковому обліку. З метою уникнення виявлених розбіжностей та суперечностей у розумінні поняття «основні засоби», запропоновано авторське визначення цієї категорії з позицій обліку.

Ключові слова: підприємство, основні засоби, амортизація, бухгалтерський та податковий облік.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены современные научные представления о трактовке экономического содержания понятия «основные средства» в экономической литературе и нормативно-правовых актах Украины, которые регулируют их бухгалтерский и налоговый учет. Выделены основные критерии признания основных средств: материальность, сфера назначения, срок полезного использования, амортизационность. Установлены различия в трактовке понятия «основные средства» в бухгалтерском и налоговом учете. Во избежание выявленных расхождений и противоречий в понимании понятия «основные средства» предложено авторское определение этой категории с позиций учета.

Ключевые слова: предприятие, основные средства, амортизация, бухгалтерский и налоговый учет.

ANNOTATION

The article deals with modern scientific understanding of the economic interpretation of the concept of «fixed assets» in the economic literature and legal acts of Ukraine, which regulate their financial and tax accounting. The basic criteria for the recognition of fixed assets: the physicality, the scope of the destination, the useful life, amortization. The differences in the interpretation of the concept of «fixed assets» for accounting and tax purposes. In order to avoid the identified discrepancies and contradictions to understanding the concept of «fixed assets», suggested his own definition of this category from the standpoint of accounting.

Keywords: the company, fixed assets, amortization, tax and accounting.

Постановка проблеми. Відновлення темпів економічного зростання національного господарства Україні неможливо без підвищення ефективності використання матеріально-технічної бази підприємств, в якій головним елементом виступають основні засоби. Від стану основних засобів залежить техніко-технологічний рівень виробництва, продуктивність праці, якість товарів та послуг, прибутковість підприємства, у зв'язку з чим зростають роль і значення обліку, аналізу та аудиту наявності, руху та використання основних засобів підприємства.

Проте існуюча система обліку основних засобів не здатна в повній мірі задовольнити зростаючі інформаційні потреби управління. Часті та непослідовні зміни у законодавчих і нормативно-правових актах України, які визначають методологічні засади формування в бухгалтерському і податковому обліку інформації про основні засоби, призвели до різного й неоднозначного тлумачення їхньої сутності, що потребує систематизації та узагальнення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питанням розвитку теорії та практики бухгалтерського та податкового обліку основних засобів підприємства присвячені праці таких вітчизняних і зарубіжних вчених, як О. Агрес [11], Н. Бабяк [14], Н. Верхоглядова [9], С. Ільїна [9], В. Караєв [4], О. Коваленко [13], Т. Мац [2], В. Сопко [4], Л. Сук, П. Сук [8], В. Шило [9] та ін. Проте відсутність єдиної точки зору до розуміння економічного змісту поняття «основні засоби» призводить до різного тлумачення цієї категорії в бухгалтерському та податковому обліку, що потребує її уточнення.

Мета статті полягає у запропонуванні авторського бачення поняття «основні засоби» на підставі узагальнення та систематизації сучасних наукових уявлень визначення цієї категорії для цілей бухгалтерського і податкового обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних наукових дослідженнях вітчизняних та зарубіжних вчених існує багато точок зору до трактування поняття «основні засоби», найтиповіші з яких наведено у таблиці 1.

Аналіз наведених визначень поняття «основні засоби» дозволяє стверджувати, що більшість авторів при розкритті сутності цієї категорії акцентують увагу на таких ключових критеріях визнання основних засобів, як: матеріальність (наявність матеріально-речової форми); призначення (утримуються з метою вико-

ристання їх в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій); строк корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він більше року).

Інші автори, серед яких С.М. Гречко, Н.Д. Бабяк, звертають увагу на особливості визнання об'єкту основних засобів активом, тобто коли існує ймовірність того, що підприємство отримає в майбутньому економічні вигоди, пов'язані з використанням цього об'єкта в господарській діяльності [2, с. 24; 10].

Іншим важливим критерієм при визначенні поняття «основні засоби» Й.С. Завадський [1, с. 289], Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла [5, с. 12], Н.Д. Бабяк [10, с. 178] вважають амортизацію, тобто «поступове, в міру зношення, перенесення вартості основного засобу на продукцію, що виробляється підприємством». З їх точки зору, основні засоби – це засоби праці (матеріальні активи), які тривалий час (більше 365 днів або протягом декількох операційних циклів) приймають участь у виробничому процесі/господарській діяльності, зберігають свою натурально-речову форму і по частинах переносять свою вартість на виготовлений продукт (шляхом амортизаційних відрахувань). Підтримуючи позицію вказаних авторів, слід зазначити, що амортизація є одним із суттєвих критеріїв ідентифікації об'єкта основних засобів.

Подібне визначення поняття «основні засоби» знайшло відображення і у Наказі Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. № 1202 [11].

Слід зауважити, що деякими авторами при визначенні сутності основних засобів звужу-

Таблиця 1

Трактування сутності поняття «основні засоби» в економічній літературі

Автор, джерело	Визначення
Й.С. Завадський [1, с. 289]	Основні засоби – це засоби праці, що беруть участь у процесі виробництва протягом багатьох циклів, зберігаючи при цьому свою натуральну форму, і поступово, в міру зношення, переносять свою вартість на продукцію, що виробляється
С.М. Гречко [2, с. 24]	Основний засіб – необоротний актив, що призначений для господарської діяльності, тобто планується використовувати в господарській діяльності
Н.А. Литнєва, Л.І. Малявкіна, Т.В. Федорова [3, с. 68]	Основні засоби – це частина майна, яка виступає у ролі коштів праці при виробництві продукції, виконанні робіт чи наданні послуг або для управління організацією на протязі періоду, що перевищує 12 місяців, або звичайного операційного циклу, якщо він перевищує 12 місяців
Л.К. Сук, П.Л. Сук [4, с. 262]	Основні засоби підприємства, установи – це сукупність матеріально-речових цінностей, що діють у натуральній формі протягом тривалого часу як у сфері матеріального виробництва, так і у невиробничій сфері
Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна, В.І. Кисла [5, с. 12]	Основні засоби – це засоби праці, які використовуються (експлуатуються) впродовж тривалого часу, при цьому зберігаючи свою первісну фізичну форму, і переносять свою вартість на вироблений продукт частинами, протягом декількох виробничих циклів унаслідок фізичного та морального зносу
А.М. Коваленко [6, с. 192]	Основні засоби – це матеріальні активи з очікуваним терміном корисного використання більш ніж один рік (або на протязі операційного циклу, якщо він більше ніж рік), які підприємство утримує в цілях: використання під час виробництва або поставки товарів, надання послуг, надання в оренду іншим особам; виконання адміністративних та соціальних функцій
О.Г. Агрес [7, с. 178]	Основні засоби – це засоби праці у формі матеріальних активів, які утримує підприємство з метою використання у виробничому процесі або здійсненні адміністративних чи соціально-культурних функцій, очікуваний термін корисного використання яких становить більше ніж один рік, не змінюючи при цьому своїх форм і розмірів, вартість яких є не меншою від законодавчо встановленого розміру та поступово переноситься в міру фізичного спрацювання та (або) морального старіння на вартість готової продукції проведенням амортизаційних відрахувань
О.В. Коваленко, І.В. Громова [8, с.21]	Основні фонди – це частина засобів виробництва, які діють у процесі виробництва протягом тривалого періоду, зберігають при цьому впродовж усього періоду натурально-речовинну форму і переносять свою вартість на продукцію частинами у міру зносу у вигляді амортизаційних відрахувань
Ю.В. Неміш [9, с. 66]	Основні засоби – це вартісно виражені ресурси, які утримуються суб'єктом господарювання з метою використання в процесі виробництва, постачання товарів і послуг, надання в аренду іншим особам або для здійснення чи соціально-культурних функцій, очікуваний строк експлуатації яких становить не менше одного року, чи визначається межами операційного циклу понад один рік, вартість яких зменшується в процесі використання
Н.Д. Бабяк [10, с. 178]	Основні засоби – це активи з терміном корисного використання більше одного року, які використовуються на підприємствах у декількох операційних циклах з метою отримання економічної вигоди, не втрачаючи при цьому матеріально-речової форми, та переносять свою вартість на знов створену продукцію частинами у вигляді нарахованих амортизаційних відрахувань

ється сфера їх використання. Так, наприклад, Й.С. Завадський [1, с. 289], О.В. Коваленко, І.В. Громова [8, с. 21] вважають, що сферою використання основних засобів є лише «виробничі процеси». Але основні засоби використовуються як у процесі виробництва, так і під час постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам, здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій. Отже, вважаємо, що дане визначення основних засобів є дуже вузьким, оскільки не враховує інші сфери їх використання.

Саме тому наступна група науковців, серед яких Н.А. Литнєва, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова [3, с.68], Л.К. Сук, П.Л. Сук [4, с. 262], А.М. Коваленко [6, с. 192], О.Г. Агрес [7, с. 178], Ю.В. Неміш [9, с. 66], наголошує на необхідності конкретизації сфери використання основних засобів – у виробничій або невиробничій діяльності підприємства (під час виконання адміністративних та соціальних функцій). В той же час цими авторами (окрім О.Г. Агрес, Ю.В. Неміш) поняття «основні засоби» не пов'язується з амортизацією. Своє підтвердження такому трактуванню поняття «основні засоби» можна знайти і у діючих нормативно-правових актах України [12; 14; 15].

Слід зазначити, що більшість науковців при розкритті змісту поняття «основні засоби» обов'язковим критерієм визнання об'єкту основних засобів вважають строк їх корисного використання, який може бути понад одного року або операційного циклу, якщо він більше року. Погоджуємося з цією позицією, оскільки підприємство набуває основний засіб з метою його тривалої експлуатації під час господарської діяльності.

У той же час жоден із авторів до критерів визнання об'єкту основним засобом не включає

Таблиця 2

Трактування сутності поняття «основні засоби» у нормативно-правових актах України

Автор, джерело	Визначення
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [12]	Основні засоби – матеріальні активи, які підприємство утримує з метою використання їх у процесі виробництва або постачання товарів, надання послуг, здавання в оренду іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
Податковий кодекс України [13]	Основні засоби – матеріальні активи, у тому числі запаси корисних копалин, наданих у користування ділянок надр (крім вартості землі, незавершених капітальних інвестицій, автомобільних доріг загального користування, бібліотечних і архівних фондів, матеріальних активів, вартість яких не перевищує 2500 грн., невиробничих основних засобів і нематеріальних активів), що призначаються платником податку для використання у господарській діяльності платника податку, вартість яких перевищує 2500 грн. і поступово зменшується у зв'язку з фізичним або моральним зносом та очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких з дати введення в експлуатацію становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік)
Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку 16 (МСБО 16) «Основні засоби» [14]	Основні засоби – це матеріальні об'єкти, що їх: а) утримують для використання у виробництві або постачанні товарів чи наданні послуг для надання в оренду або для адміністративних цілей; б) використовуватимуть, за очікуванням, протягом більше одного періоду
Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. № 1202 [11]	Основні засоби – матеріальні активи, які утримуються для використання їх у виробництві/діяльності або при постачанні товарів, виконанні робіт і наданні послуг для досягнення поставленої мети та/або задоволення потреб суб'єкта бухгалтерського обліку в державному секторі або здавання в оренду іншим особам і використовуються, за очікуванням, більше одного року
Постанова Національного банку України «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України» від 20.12.2005 р. № 480 [15]	Основні засоби – матеріальні активи, які банк утримує з метою використання їх у процесі своєї діяльності, надання послуг, здавання в лізинг (оренду) іншим особам або для здійснення адміністративних і соціально-культурних функцій, очікуваний строк корисного використання (експлуатації) яких більше одного року (або операційного циклу, якщо він довший за рік)
Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації «Про затвердження Державного класифікатора України «Класифікація основних фондів» від 19.08.1997 р. № 507 [16]	Основні фонди – це матеріальні цінності, експлуатаційний період і вартість яких відповідно перевищують один календарний рік та 15 неоподаткованих мінімумів доходів громадян
Господарський кодекс України [17]	Основними фондами виробничого і невиробничого призначення є будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних фондів

вартісний показник такого об'єкту, що є цілком доречним з огляду на високий рівень інфляції.

Розглянемо далі, як поняття «основні засоби» розкривається у нормативно-правових актах України та Міжнародних стандартах бухгалтерського обліку (табл. 2).

Наведені визначення поняття «основні засоби» у нормативно-правових актах дають змогу дійти висновку про відсутність єдиного підходу до його розуміння.

Так, у Податковому кодексі України [13] та Державному класифікаторі України «Класифікація основних фондів» [16] до вищенаведених критерієв визнання основних засобів додається ще додатковий критерій – критерій вартості. У податковому обліку, згідно з Податковим кодексом України, основні засоби мають вартісну межу, яка становить 2500 грн. [13], але цей критерій використовується при виділенні тільки однієї групи основних засобів – малоцінних необоротних матеріальних активів, які обліковуються на рахунку 112. А в бухгалтерському обліку, відповідно до П(С)БО 7 [12], вартісну межу основних засобів підприємства можуть встановлювати самостійно, про що зазначають у своїй обліковій політиці.

Визначення поняття «основні засоби» у нормативно-правових актах України, які регулюють їх бухгалтерський облік [12; 14; 15], призводять до ще більшої плутанини до розуміння їх сутності, оскільки при встановленні критеріїв віднесення об'єкту до основних засобів перевага надається їх призначенню. В той же час норми податкового законодавства акцентують увагу на особливостях визнання об'єкту основних засобів активом, тобто лише у тому випадку, коли його застосування відбувається виключно «для використання у господарській діяльності платника податку» [13].

На відміну від інших нормативно-правових актів ч. 3 ст. 139 Господарського кодексу України [17] містить визначення лише «основних фондів», до яких віднесено «будинки, споруди, машини та устаткування, обладнання, інструмент, виробничий інвентар і приладдя, господарський інвентар та інше майно тривалого використання, що віднесено законодавством до основних фондів». Тобто у даному випадку законодавцем ототожнюються поняття «основні засоби» і «основні фонди». Проте погоджуємося з думкою К.О. Утенкової [18], яка зазначає, що термін «основні засоби» доцільно використовувати щодо майна та матеріальних цінностей, а термін «основні фонди» – відносно джерел утворення майна.

Слід зазначити, що останнім часом відбувається поступова адаптація національних стандартів бухгалтерського обліку до міжнародних. Саме тому наведені у національному та міжнародному стандартах поняття основних засобів [12; 14] співпадають за усіма ключовими критеріями їх визнання. На жаль, така ідентичність існує тільки у площині бухгалтерського обліку основних засобів. В той час як органи фіскальної служби при ідентифікації об'єкта основних засобів дотримуються норм Податкового кодексу України [13]. Така суперечність визначень призводить до виникнення конфліктних ситуацій між підприємством та фіскальним органом.

Для уникнення подібних суперечностей та гармонізації норм бухгалтерського і податкового обліку основних засобів пропонується авторське визначення поняття «основні засоби», під якими слід розуміти матеріальні активи, які зберігають свою натуральну форму протягом всього корисного терміну експлуатації, що становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік), використовуються як під час здійснення господарської діяльності, так і під час виконання підприємством адміністративних чи соціально-культурних функцій та по частинах переносять свою вартість на результат власної діяльності – виготовлений продукт, надану послугу або товар.

Висновки. Проведені дослідження сутності поняття «основні засоби» дозволили встановити, що основними критеріями визнання основних засобів є: матеріальність (наявність матеріально-речової форми); призначення (утримуються з метою використання їх в процесі виробництва, постачання товарів, надання послуг або для здійснення адміністративних чи соціально-культурних функцій); строк корисного використання (більше року або операційного циклу, якщо він більше року); амортизаційність (здатність об'єкту в процесі експлуатації поступово переносити свою вартість на результат діяльності підприємства) тощо.

Виділені ключові критерії визнання основних засобів покладено в основу авторського визначення поняття «основні засоби», під якими слід розуміти матеріальні активи, які зберігають свою натуральну форму протягом всього корисного терміну експлуатації, що становить понад один рік (або операційний цикл, якщо він довший за рік), використовуються як під час здійснення господарської діяльності, так і під час виконання підприємством адміністративних чи соціально-культурних функцій та по частинах переносять свою вартість на результат власної діяльності – виготовлений продукт, надану послугу або товар.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Завадський Й.С. Економічний словник / Й.С. Завадський, Т.В. Осовська, О.О. Юшкевич. – К. : Кондор, 2006. – 356 с.
2. Гречко С.М. Особливості визнання основних засобів в цілях бухгалтерського обліку та оподаткування / С.М. Гречко // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2011. – № 3(21). – Ч. 2. – С. 23–31.
3. Лытнева Н.А. Бухгалтерский учет : [учебник] / Н.А. Лытнева, Л.И. Малявкина, Т.В. Федорова. – М. : ФОРУМ ; ИНФРА-М, 2006. – 496 с.

4. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук ; 2-ге вид., перероб. і доп. – К., 2012. – 647 с.
5. Бухгалтерський фінансовий облік: теорія та практика : [навч.-практ. посіб.] / Н.І. Верхоглядова, В.П. Шило, С.Б. Ільїна [та ін.]. – К. : Центр учбової літератури, 2010. – 536 с.
6. Бухгалтерський облік в Україні. Від теорії до практики / За ред. А.М. Коваленко. – Дніпропетровськ : Баланс-Клуб, 2006. – 1024 с.
7. Агрес О.Г. Економічна ефективність використання основних засобів сільськогосподарських підприємств : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.04 «Економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / О.Г. Агрес ; Львівський нац. аграр. ун-т. – Львів, 2013. – 20 с.
8. Коваленко О.В. Напрями підвищення ефективності використання основних фондів підприємства / О.В. Коваленко, І.В. Громова // Економічний вісник Запорізької державної інженерної академії. – 2014. – Вип. 7. – С. 20–27.
9. Неміш Ю.В. Поняття «основні засоби» у сучасних наукових дослідженнях / Ю.В. Неміш // Аграрна економіка. – 2012. – Т. 5. – № 3–4. – С. 181–187.
10. Бабяк Н.Д. Амортизаційні відрахування як фінансове джерело відтворення основних засобів підприємств / Н.Д. Бабяк // Вісник Сумського державного університету. Серія «Економіка». – 2005. – № 10(82). – С. 177–185.
11. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку в державному секторі» від 12.10.2010 р. № 1202. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z1017-10.
12. Наказ Міністерства фінансів України «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби» від 27.04.2000 р. № 92 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
13. Податковий кодекс України. – Х. : Одіссей, 2012. – 648 с.
14. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку / Перекл. з англ. за ред. С.Ф. Голова. – К. : Федерація професійних бухгалтерів і аудиторів України, 1998. – 736 с.
15. Постанова Правління Національного банку України «Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку основних засобів і нематеріальних активів банку України» від 20.12.2005 р. № 480 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0040-06.
16. Наказ Державного комітету України по стандартизації, метрології та сертифікації «Про затвердження Державного класифікатора України «Класифікація основних фондів» від 19.08.1997 р. № 507 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.nau.ua/doc/?doc_id=269821.
17. Господарський кодекс України // Відомості Верховної Ради України. – 2003. – № № 18–22. – Ст. 144.
18. Утенкова К.О. Відтворення основних засобів та його фінансове забезпечення у сільському господарстві : дис. … к. е. н. : спец. 08.07.02 / К.О. Утенкова ; Харківський національний аграрний університет ім. В.В. Докучаєва. – Харків, 2006.

УДК 336.711.65:334.72

Жидовська Н.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку і аудиту
Львівського національного аграрного університету

Шигінська І.М.
студентка економічного факультету
Львівського національного аграрного університету

ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ

INTERNAL CONTROL AS A MEANS OF ENSURING EFFECTIVE ACTIVITY OF ENTERPRISES OF PUBLIC CATERING

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано сутність внутрішнього контролю як засобу забезпечення ефективної діяльності підприємств громадського харчування, визначено його основну мету та завдання, наведено етапи здійснення внутрішнього контролю у підприємствах громадського харчування, запропоновано конфігурацію «ІБЦ-Кафе» як ефективний автоматизований інструмент управління даною ділянкою.

Ключові слова: контроль, внутрішній контроль, підприємства громадського харчування, етапи контролю, автоматизація обліку, конфігурація «ІБЦ-Кафе».

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована сущность внутреннего контроля как средства обеспечения эффективной деятельности предприятий общественного питания, определены его основная цель и задачи, приведены этапы осуществления внутреннего контроля в предприятиях общественного питания, предложена конфигурация «ИБЦ-Кафе» как эффективный автоматизированный инструмент управления данным участком.

Ключевые слова: контроль, внутренний контроль, предприятия общественного питания, этапы контроля, автоматизация учета, конфигурация «ИБЦ-Кафе».

ANNOTATION

The article substantiates the essence of internal control as a means of ensuring effective activity of enterprises of public catering, defined its main objectives, the stages of implementation of internal control in public catering companies, the proposed configuration of the «ILC-Cafe» as an effective automated tool to manage this site.

Keywords: control, internal control, catering, stages of control, automation, configuration «ILC-Cafe».

Постановка проблеми. Внутрішній контроль – це сукупність контрольних дій, що входить як окрема функція до складу системи управління підприємством, яка за допомогою спеціальних процедур забезпечує перевірку відповідності встановленим параметрам питань фінансово-господарської діяльності та створює умови для ефективної роботи підприємства, є важливим засобом попередження нестач і розкрадання цінностей [1, с. 383]. На даний час в умовах присутності кризових явищ в економіці країни підприємства не завжди мають висококваліфікований персонал, достатні матеріальні ресурси та необхідні знання для організації внутрішнього контролю і правильного використання його результатів. Тому дослідження та вивчення внутрішнього контролю як засобу забезпечення ефективності діяльності підприємства, а також пошук та запровадження нових напрямків його вдосконалення відповідають сучасним потребам суб'єктів господарювання.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження вітчизняних і зарубіжних вчених розкривають окремі теоретичні основи, практичні напрями, загальні питання та особливості функціонування внутрішнього контролю. Цим проблемам присвятили свої праці: Адамс Р., Лоббек Дж.К., Бутинець Ф.Ф., Білуха М.Т., Дікань Л.В., Воронко Р.М., Яценко В.М., Кузик Н.П., Боярова О.А., Подолянчук О.А., Масленніков О.Ю., Десяткіна І.В., Хом'як Р.Л. Чорнуцький С.П. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Однак більша частина науковців у своїх працях акцентує увагу на теоретичних та практичних аспектах функціонування внутрішнього контролю [2, с. 376]. У той же час слід відзначити, що окремі питання з організації та методики внутрішнього контролю саме у підприємствах громадського харчування залишаються невирішеними та потребують подальшого дослідження.

Мета статті полягає в обґрунтуванні змістовної сутності внутрішнього контролю, визначенні його характерних особливостей у підприємствах громадського харчування, а також вирішенні проблем його практичного застосування у процесі діяльності підприємства.

Виклад основного матеріалу дослідження. Повсякденний внутрішній контроль фінансово-господарської діяльності підприємств різних форм власності та видів діяльності, в тому числі й закладів громадського харчування, є передумовою забезпечення їх успішного функціонування, підвищення прибутковості та збереження матеріальних цінностей, що втілюють у собі економічні вигоди. Підприємства повинні налагодити систему внутрішнього контролю таким чином, щоб вона сприяла скороченню невиправданих втрат ресурсів та збільшенню доходів [3, с. 445].

Внутрішній контроль підприємств громадського харчування здійснюється контролюючими органами самого підприємства (рис. 1):

Метою внутрішнього контролю підприємств громадського харчування є встановлення законності, правильності та доцільності діяльності такого підприємства, в тому числі розрахунків підприємства з бюджетом у частині сплати податків, зборів та обов'язкових платежів [4, с. 119].

Завдання внутрішнього контролю підприємств громадського харчування [4, с. 121]:

1) обґрунтованість прийнятих у фінансовому плані розрахунків для визначення об'ємних показників роботи підприємств, фондів заробітної плати, рівня собівартості продукції, прибутку, правильність відображення у звітності планових показників, наявності випадків необґрунтованих змін планів виробництва і реалізації продукції, фондів заробітної плати, прибутку, платежів до бюджету;

2) виконання плану за основними кількісними та якісними показниками, вплив окремих чинників на відхилення від затверджених планів;

3) зміст господарських операцій за даними первинних документів для встановлення їх законності, доцільності та достовірності;

4) записи в регістрах бухгалтерського обліку в зіставленні з первинними документами, дані облікових регістрів з показниками звітності, звітні дані з плановими;

5) дані різних документів, що належать до взаємопов'язаних господарських операцій, наприклад, зіставлення даних про кількість випущених виробів з документами про нарахування заробітної плати за вироблення цих виробів; порівняння даних про відвантаження (відпуск) продукції з пропусками на її відпуск з території підприємства;

6) дотримання встановленого порядку ведення бухгалтерського обліку грошових коштів і матеріальних цінностей, а також обґрунтованість кореспонденції рахунків в облікових регістрах;

7) достовірність звітних даних, виявлення приписок та інших спотворень показників звітності;

8) ефективність використання матеріальних, фінансових і трудових ресурсів, своєчасність документального оформлення господарських операцій, повноти виявлення та мобілізації внутрішньогосподарчих резервів, причини утворення непродуктивних витрат і втрат;

9) дотримання діючого порядку встановлення і застосування цін і тарифів;

10) виконання вказівок щодо усунення недоліків, виявлених попередньою ревізією.

Джерелами інформації під час проведення контролю, крім загальновідомої документації, є специфічні документи:

1) договори;

2) накладна на відпуск товарно-матеріальних цінностей (ф. М-20), яка фіксує передачу матеріальних цінностей водію (експедитору) і є підставою для вибуття матеріальних цінностей зі складу підприємства;

3) товарно-транспортна накладна за ф. 1-ТН і шляхового листа вантажного автомобіля (ф. № 2, що діє в межах України);

4) шляховий лист;

5) прибуткові ордери (ф. М-4), які використовуються для оприбутковування товарів, що поступили від постачальників, відповідних даним супровідних документів. Вони складаються матеріально відповідальною особою, що приймає товари;

6) акт про приймання матеріалів (ф. М-7), що використовується для оприбутковування товарів, коли є розбіжності якості й кількості з даними супровідних документів, і для товарів, що надійшли без документів, тощо.

Основні етапи проведення внутрішнього контролю у підприємствах громадського харчування наведено на рис. 2 [5, с. 47].

Рис. 1. Органи внутрішнього контролю підприємства громадського харчування

На першому етапі формуються цілі, обираються методи і прийоми контролю, розробляється програма і визначаються параметри функціонування і розвитку організації, безпосередні виконавці контролю, строки його здійснення, форма звітності.

На другому етапі обираються основні контрольні об'єкти, проводиться збір облікових даних, матеріалів спостережень і замірів; здійснюється обробка одержаної інформації, розраховуються необхідні показники, проводиться групування даних, складаються аналітичні таблиці, графіки та діаграми, які дозволяють зробити об'єктивну оцінку діяльності підприємства.

На результати та ефективність внутрішнього контролю має значний вплив правильне визначення його предмету та об'єкту, що стосуються важливих питань в тих ділянках контролю, в яких існує найбільша можливість виникнення перевитрат і марнотратства.

На третьому етапі здійснюється безпосередньо процедура перевірки.

На четвертому етапі результати контролю узагальнюються, здійснюється аналіз виявлених порушень. За результатами проведення внутрішнього контролю витрат виробництва та витрат обігу складається висновок щодо виявлених відхилень та встановлених порушень; крім того, зазначаються пропозиції щодо удосконалення бухгалтерського обліку таких витрат і підвищення рівня внутрішнього контролю над ними.

П'ятий етап включає коригування діяльності підприємства, модифікацію цілей, перегляд планів, перерозподіл завдань, удосконалення технології виробництва і управління.

Для забезпечення контролю правильності, своєчасності і законності операцій з приймання, зберігання та відпуску сировини і продукції, а також для запобігання виникненню головних проблем функціонування підприємств громадського харчування, таких як розкрадання та виникнення негативних наслідків зовнішнього контролю в частині нарахованих штрафів, пені з боку органів державного контролю за недостовірність облікових даних підприємств громадського харчування пропонується запровадити у підприємствах громадського харчування такий ефективний автоматизований інструмент управління, як Конфігурація «ІБЦ-Кафе» для «1С:Підприємство», що стане серйозним помічником для керівника підприємства громадського харчування (рис. 3) [6].

Конфігурація «ІБЦ-Кафе», розроблена компа-

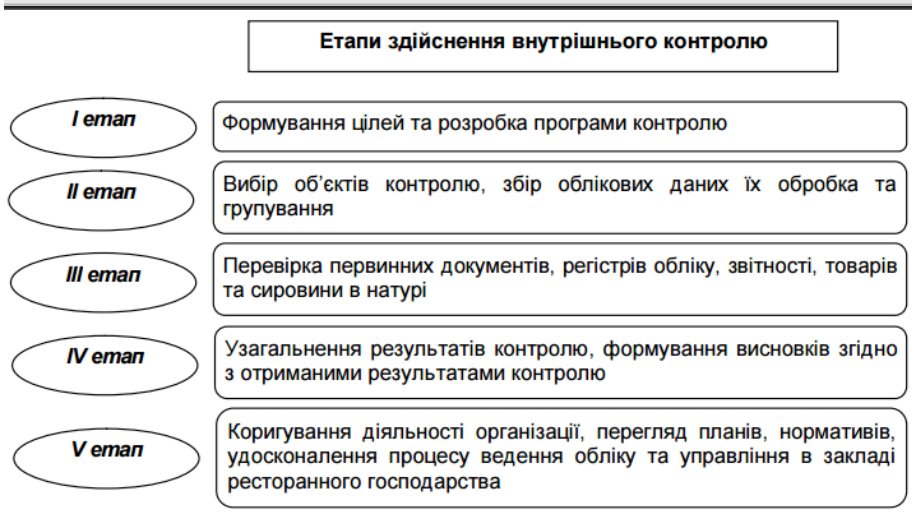


Рис. 2. Етапи здійснення внутрішнього контролю у підприємствах громадського харчування

Рис. 3. Конфігурація «ІБЦ-Кафе» для «1С:Підприємство»

нією «ІБЦ» (м. Київ), призначена для автоматизації всіх ланок підприємств громадського харчування: обліку приготування і реалізації страв, обліку роботи з відвідувачами в їдальнях, кафе, барах і ресторанах.

Використання системи «ІБЦ-Кафе» дозволить пришвидшити і полегшити роботу бухгалтера і касира, технолога і завідуючого виробництвом, офіціанта і бармена, калькулятора і комірника.

Конфігурація «ІБЦ-Кафе» побудована на платформі «1С:Бухгалтерії» і складається з двох компонент:

- «Калькуляційний облік»;
- «Робоче місце офіціанта».

За допомогою компоненти **«Калькуляційний облік»** можна вести облік надходжень і реалізації як страв, так і продуктів (у т. ч. винно-горілчаних виробів, сигарет і т. д.), а також повний оперативний облік і контроль руху коштів. Причому не треба перебудовувати звичне ведення обліку, бо алгоритм «Калькуляційного обліку» будується на основі звичайних бухгалтерських проведень, що автоматично формуються для кожного первинного документа.

Для виконання низки специфічних операцій, що стосуються тільки підприємств громадського харчування, у компоненті передбачено спеціальні документи: «Формування цін», «Розклад офіціантів» і «Резервування столів». Звіти, що мають свою специфіку, дозволяють аналізувати мінімальні запаси для формування необхідних закупівель, знижки, інформацію оплат за кредитними картками.

Друга компонента – **«Робоче місце офіціанта»** – дозволяє пришвидшити і спростити роботу офіціантів, а також здійснювати контроль їх дій у будь-який момент часу. Крім автоматизації процесів, що відбуваються при обслуговуванні клієнтів (реєстрація замовлень, друк гостьових чеків і т. д.), конфігурація забезпечує максимальний захист від зловживань персоналу.

Незважаючи на те що підприємство, залежно від цілей автоматизації обліку, може використати окремо кожну з цих компонент, перевага спільного використання компонент «Калькуляційний облік» і «Робоче місце офіціанта» очевидна. Це проявляється передусім у швидкому обліку реалізації страв на підставі виписаних офіціантами рахунків і в оперативному списанні продуктів для приготування всіх страв за цими рахунками. Схема роботи в такому автоматизованому ланцюжку практично нейтралізувала помилки офіціантів, які можуть призводити до неправильного списання продуктів. До того ж очевидна істотна економія робочого часу: якщо раніше на ці операції витрачалося кілька годин, то при використанні «ІБЦ-Кафе» вони займуть хвилини.

Корисною є реалізована в конфігурації можливість «зворотної» калькуляції, себто отримання зведення продуктів, потрібних для приготування певного переліку страв, з подальшою оцінкою поточних запасів за кожним продуктом.

Використання конфігурації дає можливість до мінімуму скоротити витрати часу офіціантів і барменів на оформлення замовлення і видачу рахунків клієнтам. Електронний зв'язок з кухнею і баром, що забезпечує оперативний друк «відписок» і відмов за замовленнями, виключає навмисні або випадкові неточності при обслуговуванні клієнтів. Заявки-вимоги на кухню або бар передаються через розташовані там спеціальні принтери, причому рядки, за якими були надруковані «відписки», вже не можуть бути змінені офіціантом.

Істотно спрощує роботу і підвищує ефективність використання конфігурації «ІБЦ-Кафе» використання компоненти **«O'Key»**. Вона дозволяє спростити доступ до системи «1С:Підприємство», у результаті офіціантам не треба запам'ятовувати паролі або перезавантажувати систему: у кожного є невеликий електронний ключ, і він просто притуляє його до зчитувача для ідентифікації.

«ІБЦ-Кафе» дозволяє в будь-який момент отримати повну картину ходу справ на підприємстві (різні звіти з реалізації, доходу, витрат) і контролювати дії працівників. У конфігурації є можливість формувати звіти за всіма складами (підрозділами) і за всіма продуктами (стравами) в їх складі:

- п'ять звітів про продукти («Залишки продуктів», «Рух продуктів по датах», «Обороти продуктів», «Продукти в розрізі постачальників», «Продукти в розрізі страв»);
- три звіти про страви («Продані страви», «Рух страв по датах», «Звіт по собівартості страв»);
- п'ять спеціальних звітів, орієнтованих на конкретні ділянки обліку і призначених для детального аналізу цих ділянок («Звіт по реалізації», «Товарний звіт», «Залишки ТМЦ», «Аналіз мінімальних запасів», «Звіт по знижках»);
- кілька інших звітів («Картка клієнта», «Оплати по Віза-картах», «Звіт по неплатниках», «Звіт про резервування столиків», «Графік роботи офіціантів», «Звіт про відпрацьовані години»).

Конфігурація «ІБЦ-Кафе» не є самостійною програмою і призначена для використання з компонентою «Бухгалтерський облік» системи програм «1С: Підприємство 7.7» [6].

Висновки. Таким чином, внутрішній контроль виступає інструментом, який використовує керівництво для забезпечення цілковитої впевненості в тому, що його діяльність є законною, чесною, ресурси належно захищені від втрат і використовуються ефективно та економно, а інформація про результати діяльності достовірна [7, с. 79].

Для ефективної організації внутрішнього контролю у підприємствах громадського харчування пропонується запровадити такий ефективний автоматизований інструмент

управління, як Конфігурація «ІБЦ-Кафе» для «1С:Підприємство», яка стане серйозним помічником для керівника підприємства громадського харчування, оскільки, специфіка діяльності підприємств громадського харчування вимагає приділяти особливу увагу високій якості обслуговування клієнта, що насамперед позначається на іміджі підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бутинець Ф.Ф. Контроль і ревізія / Ф.Ф. Бутинець, І.В. Барабаш. – Житомир : Рута, 2002. – 420 с.
2. Воронко Р.М. Внутрішній контроль як невід'ємна складова системи управління підприємств та організацій споживчої кооперації / Р.М. Воронко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/Natalya/Downloads/ Nvuuec_2015_1 (2)__76.pdf.
3. Хомяк Р.Л. Впровадження системи внутрішнього контролю наявності та витрачання товарних запасів на підприємствах ресторанного бізнесу / Р.Л. Хом'як [та ін.] // Матеріали міжнародної науково-практичної конференції «Актуальні проблеми розвитку, обліку, контролю та аналізу в умовах глобальних економічних змін» (Полтава, 7–8 жовтня 2010 р.). – Полтава : АСМІ, 2010. – 500 с
4. Дікань Л.В. Контроль і ревізія : [навч. посіб.] / Л.В. Дікань – К. : ЦНЛ, 2004. – 245 с.
5. Десяткіна І.В. Порядок проведення внутрішнього контролю в закладах ресторанного господарства / І.В. Десяткіна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://eztuir.ztu.edu.ua/2674/1/7.pdf.
6. Автоматизація громадського харчування «ІБЦ-Кафе» для «1С:Підприємство» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua/automation/ukr/avtomat/2003/39/39avto2.html.
7. Воронко Р.М. Сутнісні характеристики внутрішнього контролю і внутрішнього аудиту та їх організаційна взаємодія / Р.М. Воронко, І.А. Басіста // Торгівля, комерція, підприємництво : збірник наукових праць. – Львів : Львівська комерційна академія, 2014. – Вип. 17. – 208 с.

УДК 336.77.2

Кадацька А.М.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри бухгалтерського обліку
Сумського національного аграрного університету

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ, ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ТА СТРУКТУРА

EQUITY AGRICULTURAL ENTERPRISES, ITS IMPORTANCE AND STRUCTURE

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано економічну сутність власного капіталу підприємства, розглянуто складові власного капіталу, визначено його функції, досліджено структуру власного капіталу сільськогосподарських підприємств, визначено критерії оптимізації структури власного капіталу, розглянуто основні проблеми формування окремих складових власного капіталу підприємства.

Ключові слова: власний капітал, зареєстрований капітал, статутний капітал, додатковий капітал, резервний капітал, нерозподілений прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснена экономическая сущность собственного капитала предприятия, рассмотрены составляющие собственного капитала, определены его функции, исследована структура собственного капитала сельскохозяйственных предприятий, определены критерии оптимизации структуры собственного капитала, рассмотрены основные проблемы формирования отдельных составляющих собственного капитала предприятия.

Ключевые слова: собственный капитал, зарегистрированный капитал, уставной капитал, добавочный капитал, резервный капитал, нераспределенная прибыль.

ANNOTATION

Found the economic substance of equity company, considered equity, defines its functions, the structure of equity farms criteria for optimizing the structure of equity, the basic problem of forming separate component of equity of the company.

Keywords: equity, registered capital, authorized capital, additional capital, reserve capital, retained earnings.

Постановка проблеми. Капітал протягом тривалого часу залишається однією з найбільш складних і неоднозначних економічних категорій. Значення власного капіталу для підприємств будь-якої форми власності та організаційно-правової форми надзвичайно велике, оскільки він виступає основою функціонування будь-якого підприємства. Капітал є запорукою фінансової стійкості і стабільності розвитку кожного суб'єкта господарювання. На сьогоднішній день існує ряд проблем, пов'язаних з визначенням самого поняття «власний капітал», формуванням його ефективної структури та визначенням оптимального значення питомої ваги власного капіталу в загальному капіталі підприємства.

На разі досить актуальним є питання переорієнтації підприємств на ринкові форми їх фінансування, однією з яких є мобілізація ресурсів на основі залучення інвестицій в обмін на корпоративні права, емітовані юридичною особою. Спокусливим для фінансистів є те, що для залучення коштів на основі збільшення статутного капіталу не потрібні ні застава майна, ні гарантії третіх осіб; ресурси, вкладені у власний капітал підприємства, залишаються в його розпорядженні протягом довгострокового періоду. Тому на сучасному етапі реорганізації аграрних підприємств і в подальшому важливе значення має вдосконалення теоретичних підходів до трактування та класифікації власного капіталу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблеми обліку й аналізу формування та змін власного капіталу завжди були в центрі уваги економістів. Ці проблеми досліджуються в працях провідних іноземних та вітчизняних вчених-економістів. Серед науковців немає єдності щодо визначення поняття «власний капітал». У Національному положенні (стандарті) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» надається визначення: власний капітал – це частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань [1].

Дане тлумачення власного капіталу є найпоширенішим, і його дотримуються А.Н. Азріліян [2], Ф.Ф Бутинець [3], Л.А. Бернстайн [4], Р.Л. Хом'як, В.М. Пархоменко, М.С. Пушкар, О.В. Соловйова, Е.С. Хендріксен, М.Т. Білуха, Ф.Ф. Голов, М.С. Палій, В.В. Сопко та інші автори. Проте у працях цих учених не склалося єдиної думки щодо природи поняття «власний капітал», особливо у обліковому аспекті.

Дослідженнями проблем обліку та аналізу формування і змін власного капіталу займалися такі вітчизняні й зарубіжні вчені та науковці, як: Ф.Ф. Бутинець, С.Ф. Голов, О.О. Канцуров, Г.Г. Кірейцев, В.В. Ковальов, М.І. Кутер, Г.В. Нашкерська, В.Д. Новодворський, В.Ф. Палій, О.І. Пилипенко, І.Р. Поліщук, М.С. Пушкар, Я.В. Соколов, В.В. Сопко, В.Г. Швець та ін.

У розробку теоретичних і методичних проблем відносин власності, зокрема, трансформації власності та реструктуризації колективних сільськогосподарських підприємств, значний внесок зробили українські вчені-економісти В.Я. Амбросов, М.Я. Дем'яненко, М.Й. Малік, О.М. Онищенко, В.В. Юрчишин.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Питання, пов'язані з форму-

ванням, обліком та управлінням власного капіталу, займають важливе місце в управлінні підприємством. Проте існує ряд невирішених суперечностей як методології формування власного капіталу. Така ситуація зумовлює необхідність досліджень, основною задачею яких є з'ясування особливостей формування та обліку власного капіталу на підприємствах різних організаційно-правових форм.

Мета статті полягає в узагальненні теоретичних засад визначення власного капіталу підприємства, а також конкретизації економічної категорії «власний капітал» до реалій та перспектив реформування обліку в аграрних підприємствах різних організаційно-правових форм господарювання.

Виклад основного матеріалу дослідження. Власний капітал – це сумарна вартість засобів підприємства, які на правах власності використовуються ним для формування його активів. Активи, сформовані за рахунок інвестованого в них власного капіталу є чистими активами підприємства.

За формою власний капітал поділяється на:

- інвестований (вкладений або сплачений) капітал;
- нерозподілений прибуток.

Інвестований капітал – це сума простих та привілейованих акцій за їх номінальною вартістю, а також додатково вкладений капітал.

Нерозподілений прибуток – це частина прибутку, отриманого внаслідок ефективної діяльності підприємства, що була не розподілена між акціонерами, а знову інвестована у підприємство.

За рівнем відповідальності власний капітал поділяється на:

- статутний капітал (зареєстрований) – сума якого визначається в установчих документах і підлягає обов'язковій реєстрації у Державному реєстрі господарюючих одиниць;
- додатковий капітал (нереєстрований) – це додатково вкладений капітал, дарчий капітал, резервний капітал та нерозподілений прибуток.

Статутний (реєстрований) і додатковий (нереєстрований) капітал виконують різні функції. Так, статутний капітал – це первинне джерело інвестування і формування майна підприємства. На відміну від додаткового капіталу він забезпечує регулювання відносин власності й управління підприємством, його розмір не може бути меншим від встановленої законодавством суми.

Додатковий капітал можна використовувати на покриття балансових збитків (за умови, що для цього використані всі інші джерела); на збільшення статутного капіталу; на покриття різниці між фактичною собівартістю вилученого капіталу, який анулюють, та його номіналом.

Функції статутного і додаткового капіталів різні. Статутний капітал – це первісне джерело інвестування і формування майна підприємства. На відміну від додаткового капіталу статутний капітал забезпечує регулювання відносин власності та управління підприємством, його розмір не може бути меншим за встановлену законодавством суму. Статутний капітал – це зафіксована в установчих документах загальна вартість активів, які є внеском власників (учасників) до капіталу підприємства [5, с. 289].

Резервний капітал – це так зване запасне фінансове джерело, що створюється як гарантія безперебійної роботи підприємства і дотримання інтересів третіх осіб. Наявність такого фінансового джерела додає останнім впевненість у погашенні підприємством своїх зобов'язань. Чим більше резервний капітал, тим більша сума збитків може бути компенсована і тим більшу можливість маневру одержує керівництво підприємства при подоланні збитків. Утворення резервного капіталу може носити обов'язковий і добровільний характер. У першому випадку він створюється відповідно до законодавства України, а в другому – відповідно до порядку, встановленому в установчих документах підприємства, чи згідно з його обліковою політикою.

Резервний капітал створюється для покриття збитків підприємства, а також для збільшення статутного капіталу, погашення заборгованості у разі ліквідації товариства тощо.

Інформація про величину резервного капіталу в балансі підприємства має надзвичайне значення для зовнішніх користувачів бухгалтерської звітності, що розглядають резервний капітал як запас фінансової міцності підприємства. Недостатня величина резервного капіталу свідчить або про недостатність прибутку, або про використання резервного капіталу на покриття збитків.

Резервний капітал призначений для покриття непередбачених витрат, збитків на сплату боргів підприємства у разі припинення його діяльності. Залишки невикористаних коштів резервного капіталу переносяться на наступний звітний період [6].

Нерозподілений прибуток – це залишок одержаного підприємством прибутку, не витраченого за відповідними напрямками на дату складання звіту.

Нерозподілений прибуток включається до власного капіталу підприємства, тим самим збільшуючи його. Непокриті збитки зменшують власний капітал.

Крім того, існує поняття «використання прибутку». Це частина нерозподіленого прибутку, спрямована на цілі, вказані документами підприємства (статутом, розпорядженнями, наказами, протоколами).

Неоплачений капітал – це сума заборгованості власників (акціонерів, учасників) господарських товариств будь-якого типу за внесками до статутного капіталу. Ця сума вираховується при визначенні підсумку власного капіталу; її динаміка характеризує покриття статутного капіталу підприємства реальними фінансовими ресурсами, які надійшли від власників.

Вилучений капітал – це елемент власного капіталу, який наявний у разі зменшення господарськими товариствами своїх статутних капіталів і є собівартістю акцій власної емісії або часток, викуплених товариством у його учасників. Сума вилученого капіталу підлягає вирахуванню під час визначення підсумку власного капіталу [5, с. 290].

В сучасних умовах господарювання в сільському господарстві, що представлене господарствами різних форм власності та господарювання (приватні підприємства, товариства з обмеженою відповідальністю, публічні та приватні акціонерні товариства) та фермерськими господарствами, важливе значення для їх успішного функціонування має достовірна інформація щодо виробничих процесів, доходів та витрат тощо. Таку інформацію може надати бухгалтерський облік.

Сільськогосподарські підприємства мають у своєму розпорядженні різноманітні активи, як власні, так і орендовані, що потребують ефективного використання, обліку та забезпечення їх збереження. Зобов'язання підприємств щодо виплат працівникам, фондам, бюджету, різним організаціям підлягають контролю їх своєчасного погашення. Отримані фінансові результати – прибутки чи збитки – визначаються за даними рахунків бухгалтерського обліку і повинні реально відображати результати діяльності підприємства.

Великий спектр організаційно-правових форм підприємств, де спостерігаються відмінності у відносинах власності, регулюванні майнових питань, зумовлює особливості обліку власного капіталу та відображення цієї інформації у фінансовій звітності. Розкриття цих особливостей та методичне забезпечення обліку власного капіталу в підприємствах сприятиме підвищенню повноти та достовірності інформації про їх фінансово-майновий стан у фінансовій звітності, що дозволить користувачам звітності приймати обґрунтовані та виважені управлінські рішення. Тому на сучасному етапі діяльності підприємств виняткове значення мають вдосконалення методики обліку формування відносин власності та власного капіталу.

Розглядаючи економічну сутність, потрібно відмітити найважливіші функції капіталу:

- довгострокового фінансування – перебуває у розпорядженні підприємства необмежено довго;
- самостійності і влади – розмір власного капіталу визначає ступінь незалежності та впливу його власників;
- фінансування ризику – власний капітал використовується для фінансування ризикованих інвестицій, на що можуть не погодитись кредитори;
- розподілу доходів і активів – частки окремих власників у капіталі є основою при розподілі фінансового результату та майна у разі ліквідації підприємства;
- відповідальності і захисту прав кредиторів – забезпечення вимог кредиторів фактично наявним у підприємства капіталом засновників.

Одним з важливих факторів, що забезпечують становлення та розвиток діяльності підприємства, є грамотне управління його власним капіталом.

Раціональне формування та використання власного капіталу підприємства вимагає постійного відстеження змін у його розмірі та структурі. Це здійснюється шляхом ретельного ведення бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних зі змінами у розмірі та складі власного капіталу, і відображення відповідних даних в основних формах фінансовій звітності підприємства – у першому розділі пасиву балансу, а також у звіті про власний капітал.

Складність управління власним капіталом полягає в тому, що в процесі поточної діяльності відбуваються безперервні зміни, пов'язані зі збільшенням або зменшенням як його загальної величини, так і його окремих складових. Основними критеріями оптимізації структури капіталу виступають: прийнятний рівень доходності і ризику в діяльності підприємства; мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства; максимізація ринкової вартості підприємства. Кожне підприємство повинно самостійно обирати критерії оптимізації структури капіталу.

Раціональне формування та використання власного капіталу підприємства вимагає постійного відстеження змін у його розмірі та структурі. Це здійснюється шляхом ретельного ведення бухгалтерського обліку господарських операцій, пов'язаних зі змінами у розмірі та складі власного капіталу, і відображення відповідних даних в основних формах фінансовій звітності підприємства.

У зарубіжній практиці капітал розглядається як інвестування засобів в компанії підприємства, які належать власникам, а не довгостроковим або короткостроковим кредиторам. Важливою проблемою є визначення величини й темпів накопичення власного капіталу.

У США та Японії акціонерний і партнерський капітал відображається в межах фактично оплаченого в зв'язку з тим, що стаття заборгованості акціонерів-засновників відсутня. За недостатньої оплати акцій умовні зобов'язання по зібраних грошових коштах, що виникли, розкриваються в поясненнях.

Для фінансових керівників однією з найскладніших проблем є питання структури власного капіталу. Структура власного капіталу аграрних підприємств залежить від організаційно-правових форм господарювання і форм власності.

Унаслідок аграрної реформи в Україні сформовані сільськогосподарські підприємства з різними організаційно-правовими формами господарювання, засновані на приватній власності:

- приватні підприємства;
- акціонерні товариства;
- товариства з обмеженою відповідальністю;
- селянські фермерські господарства тощо.

На зміну в капіталі мають вплив багато факторів, такі як: отримання чистого прибутку, розподіл прибутку, переоцінка необоротних активів, внески учасників, вилучення капіталу та інші події, що безпосередньо впливають на збільшення або зменшення власних коштів підприємства.

Специфіка формування майна сільськогосподарських кооперативів зумовлюють необхідність обліку їх власності у вигляді пайового капіталу.

Пайовий капітал становить суму пайових внесків членів кооперативів, що передбачена засновницькими документами. Розміри пайових внесків до кооперативу встановлюються в рівних частинах і (або) пропорційно очікуваної участі члена кооперативу в його господарській діяльності.

Принцип пропорційності при визначенні розміру пайових внесків – головний, що обумовлено особливостями пайових відносин у кооперативах:

- паї кожного члена кооперативу пов'язані з користуванням послугами свого підприємства;
- паї не можуть вільно переходити від однієї особи до іншої;
- може бути передбачена персональна матеріальна відповідальність членів кооперативу за борги підприємства у випадку його ліквідації [7].

Висновки. Отже, власний капітал – це сукупність власних фінансових ресурсів підприємства, відображена в першому розділі пасиву бухгалтерського балансу. Власні фінансові ресурси для кожного підприємства є тією життєво потрібною частиною, без якої неможливі ані робота, ані подальше існування підприємства.

Процеси, що пов'язані з вдосконаленням системи управління капіталом підприємства, зокрема, його формування та використання, набувають особливого значення, оскільки створення та розвиток необхідної фінансової ресурсної бази є важливою умовою сталого економічного зростання. Таким чином, ми узагальнили підходи до визначення та класифікації власного капіталу, розглянули специфічні особливості елементів власного капіталу залежно від організаційно-правової форми підприємства, проаналізували структуру власного капіталу сільськогосподарських підприємств різних організаційно-правових форм господарювання і форм власності.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Большой экономический словарь / Под ред. А.Н. Азриляна. – М. : Институт новой экономики, 1998. – 864 с.
3. Бухгалтерський фінансовий облік : [підручник для студ. спец. «Облік і аудит» вищ. навч. закл.] / За ред. проф. Ф.Ф. Бутинця. – Житомир, 2009 – 325 с.
4. Бернстайн Л.А. Анализ финансовой отчетности: теория, практики и интерпретация / Л.А. Бернстайн ; пер. с англ. под ред. чл.-кор. РАН И.И. Елисеева ; гл. ред. серии проф. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 1996. – 624 с.
5. Леончикова В.А. Економічна сутність власного капіталу / В.А. Леончикова // Вісник СНАУ. Серія «Фінанси і кредит». – 2005. – Вип. 2. – С. 388–390.
6. Морозова М.С. Формування та використання резервного капіталу акціонерного товариства / М.С. Морозова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.rusnauka.com/11_EISN_2010/Economics/64458.doc.htm.
7. Бобяк А.П. Бухгалтерський облік власного капіталу підприємств різних організаційно-правових форм : автореф. дис. ... к. е. н. : спец. 08.00.09 / А.П. Бобяк ; Нац. акад. статистики, обліку та аудиту. – К., 2011.

УДК 657.6

Костюченко В.М.
доктор економічних наук, доцент,
Київський національний торговельно-економічний університет

Богатир Н.В.
студентка факультету обліку, аудиту та економічної кібернетики
Київського національного торговельно-економічного університету

ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ ЗВІТНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ

INTEGRATIONAL DATA REPORTING AS INNOVATIONAL MODEL OF DATA REPORTING OF CORPORATE ENTERPRICES IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено розвиток концепції інтегрованої звітності в контексті формування інноваційної платформи корпоративної звітності вітчизняних підприємств. Проаналізовано недоліки існуючої моделі фінансової звітності. Розглянуто концептуальні основи підготовки міжнародної інтегрованої звітності. Обґрунтовано висновки щодо проблем, пов'язаних з розробкою і впровадженням моделі інтегрованої звітності в світі та в Україні.

Ключові слова: модель фінансової звітності, нефінансова звітність, інтегрований звіт, концепція інтегрованої звітності, концептуальна основа інтегрованої звітності, Міжнародна рада з інтегрованої звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано развитие концепции интегрированной отчетности в контексте формирования инновационной платформы корпоративной отчетности отечественных предприятий. Проанализированы недостатки существующей модели финансовой отчетности. Рассмотрены концептуальные основы подготовки международной интегрированной отчетности. Обоснованы выводы относительно проблем, связанных с разработкой и внедрением модели интегрированной отчетности в мире и в Украине.

Ключевые слова: модель финансовой отчетности, нефинансовая отчетность, интегрированный отчет, концепция интегрированной отчетности, концептуальная основа интегрированной отчетности, Международный совет по интегрированной отчетности.

ANNOTATION

The development of the concept of integrated reporting in the context of corporate reporting platform innovation of domestic enterprises in the article was investigated. Disadvantages of the existing model of financial reporting was analyzed. Conceptual basis of preparation of the international integrated reporting were considered. Reports on problems related to the development and implementation of integrated reporting model in the world and Ukraine were grounded.

Keywords: model of financial reporting, non-financial reporting, integrated report, the concept of integrated reporting, integrated reporting conceptual framework, International Integrated Reporting Committee.

Постановка проблеми. Сучасний етап розвитку українських підприємств визначається їх інтеграцією до світового співтовариства, зокрема Європейського Союзу. 1 січня 2016 р. набувають чинності статті Угоди про асоціацію між Україною, Європейським Союзом та його країнами-членами щодо торгівлі та пов'язаних питань. У цих умовах адаптація українських підприємств до нових реалій набуває особливої важливості. Це потребує у першу чергу зміни моделей інтеграційного мислення та підвищення підприємницької гнучкості. Особливої актуальності набуває процес формування інформації для прийняття ефективних управлінських рішень як на короткий період, так і в довгостроковій перспективі.

У процесі інтеграції національних економік до світового господарства відбувається зміна поглядів на склад і структуру фінансової звітності, яка донедавна розглядалася як головне джерело інформації для користувачів з метою прийняття ними відповідних рішень. Проте процеси, що відбуваються у суспільстві та мають вплив на ведення бізнесу, обумовлюють необхідність трансформації звітності, яка буде об'єднувати фінансові й нефінансові звіти в єдину модель та структурувати стратегічні завдання підприємства, орієнтуватися на підвищення якості взаємодії із зацікавленими сторонами. Саме таку інформацію і зможе надати інтегрована звітність, яка на сучасному етапі розвитку економіки ще не отримала широкого розповсюдження, що і обумовлює актуальність обраної теми.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання концептуальних основ інтегрованої звітності та формування її окремих складових знайшли відображення в роботах таких українських вчених, як Т.В. Давидюк, І.В. Замула, І.В. Жиглей, Р.О. Костирко, О.А. Лаговська, І.М. Ложніков, Н.О. Лоханова.

Проблемам формування інтегрованої звітності присвячені роботи зарубіжних вчених М.І. Сидорової, К.В. Сорокіної, О.М. Сорокіної, Т.В. Шимоханської та ін. К.В. Сорокіна досліджує інтегровану звітність як нову модель звітності для бізнесу та аналізує принципи її складання, а О.М. Сорокіна звертає увагу на актуальність складання соціальної звітності як способу зростання відкритості господарюючих суб'єктів перед суспільством, державою, один перед одним. М.І. Сидоровою розроблена послідовність процедур формування звітності, яка включає нефінансові показники оцінки розвитку бізнесу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значимість існуючих результатів досліджень учених, необхідність подальшого дослідження концептуальних засад інтегрованої звітності обумовлена відсутністю узгоджених підходів до формування єдиної та всеохоплюючої концепції корпоративної звітності, яка була б структурована навколо стратегічних завдань, бізнес-моделі та корпоративного управління підприємства.

Мета статті полягає в обґрунтуванні пропозицій щодо розвитку концепції інтегрованої звітності в контексті формування інноваційної платформи корпоративної звітності вітчизняних підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Економічні перетворення, що відбуваються у світі, стали важливою передумовою проведення наукових досліджень, пов'язаних з розробкою та впровадженням принципово нових підходів до формування інформаційного забезпечення управління підприємством та потреб користувачів у прийнятті ними рішень. Дослідження ACCA Understanding Investors: directions for corporate reporting («Розуміючи інвесторів: напрями для розвитку корпоративної звітності»), в яких приймали участь 300 чоловік, показали таке: більше 2/3 з респондентів повідомили, що менеджери компаній, чиї звіти вони вивчають, приділяють занадто багато уваги цифрам, що розкриваються, але при цьому реальна корисність від них є невелика, і набагато більше корисної інформації вони отримують із інших джерел – наприклад, з новин і навіть соцмереж. Викликає хвилювання цифра: для 45% респондентів навіть річний звіт не представляє особливої цінності. Сьогодні очевидна дихотомія, 75% інвесторів використовують звітність для прийняття ділових рішень. У той же час 65% не заперечують, що квартальна звітність звужує горизонти прогнозування для менеджерів у компаніях. На думку половини респондентів, обов'язкову квартальну звітність слід відмінити [1].

До основних недоліків існуючої моделі фінансової звітності можна віднести:

– фінансова звітність не вирішує поставлених перед нею завдань або створює помилкове враження про підприємство у користувачів, тому що вона «історична» – відображає результати минулих подій, кількісна і тільки фінансова;

– існуюча модель неадекватно відображає нематеріальні активи – більшість нематеріальних активів, створених усередині підприємства, не проходять тест на визнання активів відповідно до МСФЗ і тому не показуються на балансі підприємства;

– неспроможність оцінок за поточною вартістю – у період фінансової кризи і після неї були висловлені сумніви у правомірності використання оцінок за справедливою вартістю або за ринком, хоча це не одне і теж. Заявляється, що оцінка за справедливою вартістю, принаймні фінансових інструментів, призводить до посилення фінансової кризи;

– неспроможність оцінок за історичною вартістю – цей аргумент вже існує більше 60 років і прямо протилежній попередньому: новий підхід повинен ґрунтуватися на поточній вартості. Форми поточної вартості змінюються в часі, останнім часом актуальна справедлива вартість;

– проблеми визнання зобов'язань та розкриття інформації про фінансові інструменти – у пресі представниками професії – бухгалтерами та аудиторами багаторазово висловлювалася думка про те, що деякі з існуючих практик, які диктуються вимогами МСФЗ, не є адекватні.

Слід також зазначити, що відповідно до дослідження компанії «Делойт», за останні 10 років обсяг фінансової інформації збільшився майже вдвічі, а

нефінансової інформації – в шість разів і на разі займає майже 54% річного звіту (вибірка взята з публічних компаній Великої Британії) [2]. При цьому, незважаючи на таку кількість нефінансової інформації як такої загальноприйнятої моделі нефінансової звітності, що відповідає визначенню, не існує. Є тільки обов'язкові вимоги органів різних юрисдикцій – в основному вимоги комісій з цінних паперів і бірж та Європейської Ради: для публічних компаній розкривати будь-яку інформацію, яка, з великою ймовірністю, може вплинути на ціну акції; деякі принципи, що застосовуються до деяких частин бізнес-звітності, такі як бізнес-огляди в Європі; більш конкретні вимоги щодо розкриття окремих категорій інформації, наприклад, що відноситься до директорів компанії.

В останні роки наступні процеси підштовхують компанії та експертне середовище до пошуку формату звітності, який краще інтегрує як фінансову, так і нефінансову звітність:

– зростання потреби з боку учасників фінансових ринків у розумінні впливу бізнес-моделі компанії на створення доданої вартості у довгостроковому періоді, зростання інтересу до стратегій соціальної відповідальності бізнесу (СВБ);

– укріплення розуміння серед керівництва та менеджерів підприємств у необхідності кращої прив'язки стратегії СВБ до фінансових рішень у межах та поза межами підприємства;

– необхідність кращої віддачі від ресурсів, що витрачаються на підготовку фінансової та нефінансової звітності.

Зважаючи на ці потреби, у 2010 р. була створена Міжнародна рада з інтегрованої звітності (International Integrated Reporting Committee, IIRC), метою діяльності якої було визначено введення іншої моделі звітності, яка буде пояснювати, як бізнес створює і зберігає вартість зараз і в перспективі на майбутнє. Нова модель розглядається радою як можливий спосіб отримання більш повної інформації про діяльність

підприємства, що звітує, яке відображає ризики та можливості й більш логічно поєднує воєдино фактори (навколишнього середовища, соціального та корпоративного) і фінансові результати.

В основу нової моделі покладено концепцію інтегрованої звітності як набір основних ідей, що складають поняття «інтегрована звітність».

Концепція інтегрованої звітності передбачає, що корпоративне підприємство взаємодіє із зовнішнім середовищем і володіє капіталами для створення вартості протягом короткострокового, середньострокового і довгострокового періодів. Капітал – це запас вартості, який збільшується, зменшується або трансформується внаслідок діяльності підприємства та результатів цієї діяльності [3]. Отже, концепція інтегрованої звітності розглядає корпоративне підприємство як механізм створення доданої вартості у визначених періодах із вхідних ресурсів (капіталів) у певний спосіб (бізнес-модель). При цьому виділяються такі види капіталів: фінансовий, виробничий, інтелектуальний, людський, соціально-репутаційний і природний капітал (рис. 1).

Основна мета інтегрованого звіту – пояснити постачальникам капіталу (зокрема фінансового), як корпоративне підприємство створює вартість протягом довготривалого часу.

Інтегрований звіт корисний для всіх зацікавлених сторін, яким важливо визначити здатність корпоративного підприємства створювати вартість протягом тривалого часу, включаючи співробітників, клієнтів, постачальників, бізнес-партнерів, місцеві спільноти, законодавчі та регулятивні структури та осіб, які визначають державну політику.

Концепція інтегрованої звітності ґрунтується на існуючих елементах звітності, таких як аналіз бізнесу та фінансові результати. Вона також «об'єднує суттєву інформацію про стратегію, корпоративне управління, результати і перспективи підприємства таким чином, щоб вона відображала комерційний, політичний, соціальний та екологічний контекст діяльності». Концепція передбачає, що змістовна звітність повинна відображати раціональне управління всіма формами капіталу і містити інформацію про ризики та можливості в контексті всієї діяльності корпоративного підприємства, включаючи постачальників, клієнтів та інші вагомі елементи, що виходять за межі підприємства, а також визначення контролю з позиції бухгалтерського обліку.

Інтегрована звітність означає інтегроване мислення, яке ставить при підготовці звітності перед корпоративним підприємством і суспільством складні завдання.

Значний поштовх розвитку концепції інтегрованої звітності надали дискусійний документ «Інтегрована звітність – цінності взаємодії в XXI столітті» (2011 р.) та стандарт «Концептуальні основи міжнародної інтегрованої звітності» (2013 р.), що були випущені IIRC [3]. Якщо в першому документі були обґрунтовані причини необхідності трансформації існуючої концепції бухгалтерської звітності та запровадження інтегрованої звітності, описані можливі варіанти побудови її структури, переваги користувачів від її впровадження, то у стандарті «Концептуальні основи міжнародної інтегрованої звітності» вже була здійснена перша спроба стандартизації практики підготовки і подання інтегрованої звітності на основі розгляду базо-

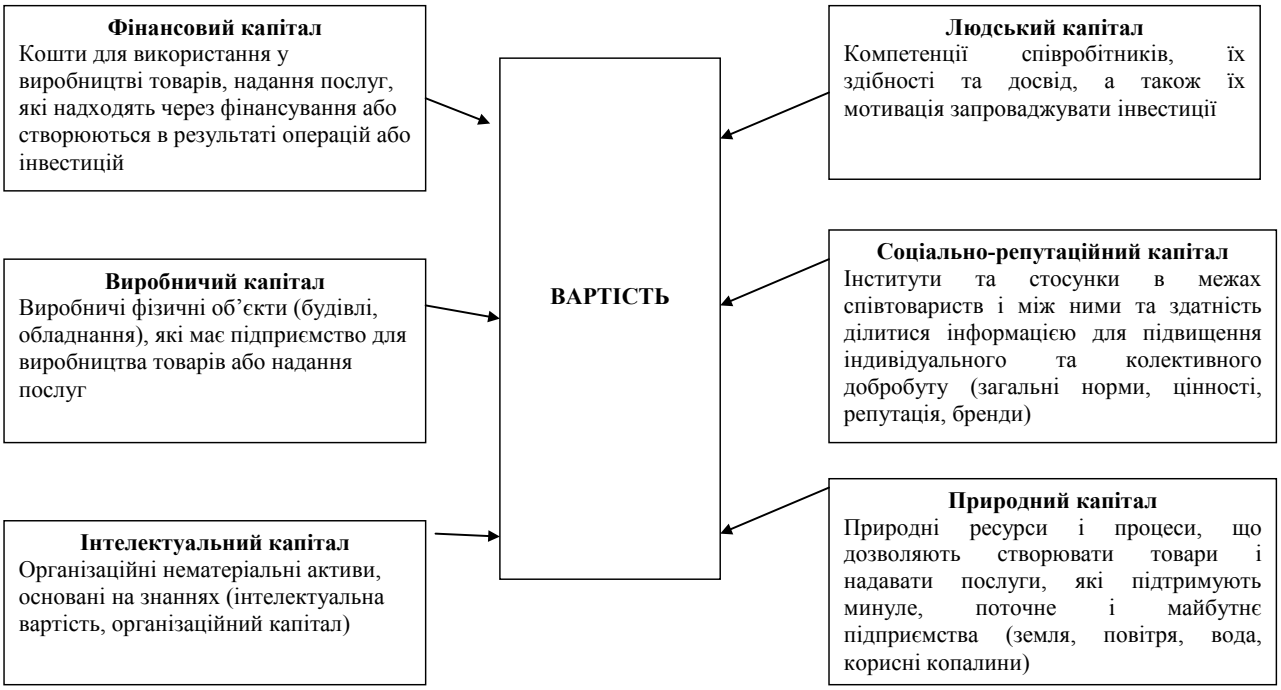


Рис. 1. Капітали, які формують вартість корпоративного підприємства

вих понять, керівних принципів та компонентів її змісту (табл. 1).

Існує ряд проблем, пов'язаних з розробкою і впровадженням моделі інтегрованої звітності як в світі, так і в Україні. Одна з них – наскільки можливо визначити в деталях інформацію, необхідну для розкриття, щоб вона була корисною. Поняття «корисності» сильно диверсифіковане за ринками, бізнесами і за обставинами функціонування корпоративного підприємства. Тому неможливо об'єктивно визначити внесок показників в успіх бізнесу. Іноді менеджери не знають ключові фактори, що приводять підприємство до успіху. З тих же причин складно перевірити таку інформацію незалежним чином. До того ж вартість збору і підготовки такої інформації може бути високою, що викличе негативну реакцію у підприємств, що підготовляють звіти.

Інша проблема пов'язана з тим, що звітність змушена еволюціонувати через необхідність відображення змін в самому бізнесі, в інформаційних технологіях, у потребах користувачів. У різних юрисдикціях існують різні вимоги, які самі змінюються. У рамках однієї юрисдикції, як правило, зустрічаються різні підходи до різних підприємств, залежно від їх розміру, виду власності й діяльності.

Інтегрована звітність вже почала застосовуватися в ряді компаній. У даний час налічується більше 750 учасників в світовій мережі інтегрованої звітності: тільки в Японії – одна, 180 підприємств на даний час практикують інтегровану звітність. Більше ніж 1 000 компаній по всьому світі використовують її, щоб спілкуватися зі своїми інвесторами, й зростає інтерес до інтегрованої звітності серед піонерів у дер-

Таблиця 1

Концептуальна основа інтегрованої звітності

Компоненти	Зміст
Фундаментальна концепція	
Капітал	Фінансовий, промисловий, інтелектуальний, людський, соціальний та природній
Бізнес-модель	Мета (зовнішня комунікація), опис змісту, структура розкриття цього змісту, метод отримання даних
Створення доданої вартості	Коротко-, середньо- та довгостроковий періоди
Принципи, за якими повинна викладатись інформація в інтегрованих звітах	
Стратегічний фокус та орієнтація на майбутні періоди	Надання достатньої для розуміння інформації про організаційну стратегію, зокрема, яким чином ця стратегія сприяє продукуванню доданої вартості у коротко-, середньо- та довгострокових періодах та яким чином використовуватимуться та відтворюватимуться капітали підприємства
Логічність викладення інформації	Викладення у логічний спосіб моделі створення доданої вартості компанією, показ взаємозв'язків та залежності між різними компонентами, істотними для здатності підприємства створювати додану вартість упродовж тривалого часу
Відповідність вимогам груп впливу	Наочна демонстрація стану взаємодії підприємства з його ключовими групами впливу (заінтересованими сторонами), зокрема, показ, наскільки підприємство розуміє, бере до уваги та відповідає дійсним потребам, інтересам та очікуванням таких груп
Суттєвість та стислість	Надання короткої інформації про найважливіші моменти (фактори, ризики) у діяльності підприємства, які істотно впливають на здатність підприємства створювати додану вартість у коротко-, середньо- та довгостроковому періодах
Повнота та достовірність	Викладення у збалансований спосіб і без грубих помилок усіх суттєвих питань, позитивних і негативних
Зв'язаність та порівняльність	Подання інформації зв'язано, щоб можна було порівняти інформацію впродовж певного часу (кількох звітів) та прослідкувати еволюцію моделі продукування доданої вартості підприємства
Елементи змісту	
Огляд підприємства і зовнішнє середовище	Чим займається підприємство і які умови, в яких воно працює?
Управління	Як структура управління підприємством підтримує його здатність створювати вартість у короткостроковій, середньостроковій і довгостроковій перспективах?
Бізнес-модель	Яка бізнес-модель підприємства?
Ризики та можливості	Які конкретні ризики та можливості, що впливають на здатність підприємства створювати вартість протягом коротко-, середньо- і довгострокового періодів, і як підприємство використовує такі можливості та управляє такими ризиками?
Стратегія і розподіл ресурсів	В якому напрямку хоче розвиватися підприємство і як воно має намір робити це?
Результати діяльності	Наскільки підприємство досягло своїх стратегічних цілей за вказаний період і які результати його діяльності з погляду приросту/убутку капіталів?
Перспективи на майбутнє	Які складнощі і невизначеності можуть виникнути у підприємства при реалізації стратегії, і які потенційні наслідки для бізнес-моделі та майбутньої діяльності?
Основні принципи презентації	Як підприємство визначає, які питання слід включити в інтегрований звіт і як такі питання оцінюються кількісно або якісно?

жавному секторі [4, с. 49]. В Україні 9 грудня 2013 р. відбувся запуск Міжнародного формату інтегрованої звітності. Національні компанії поки що на шляху складання інтегрованої звітності.

На практиці механізм підготовки інтегрованої звітності ще далекий від досконалості. Разом з тим у підприємств вперше з'явилася можливість безперешкодно експериментувати і впроваджувати інновації, слідуючи принципам інтегрованої звітності й виявляючи, які вигоди вона може принести.

До вигод, очікуваних від інтегрованої звітності, можна віднести: можливість змістовної оцінки життєздатності бізнес-моделі і стратегії корпоративного підприємства в довгостроковій перспективі; задоволення потреб інвесторів та інших зацікавлених сторін в інформації і кращому розумінні бізнес-моделі і залежності від ключових взаємовідносин і ресурсів, а також зв'язків між динамікою ринку, стратегією, ризиками та ключовими показниками діяльності (КПД) і ефективний розподіл обмежених ресурсів.

Висновки. Інтегрована звітність стає найбільш інноваційним і цілісним підходом до корпоративної звітності у світі та в Україні. Інтегрована звітність виробляє більш зв'язний і ефективний підхід до корпоративної звітності. Її метою є підвищення якості інформації, доступної постачальникам фінансового капіталу, для забезпечення більш ефективного та продуктивного розподілу капіталу. Разом з тим інтегрований звіт корисний для всіх зацікавлених сторін, яким важлива оцінка здатності підприємства створювати вартість протягом тривалого часу. Інтегрована звітність дозволяє корпоративним підприємствам показувати зв'язок між організаційною стратегією, управлінням, фінансовими результатами та соціальним, екологічним та економічним контекстом діяльності. Стандартної форми інтегрованого звіту не існує, проте Міжнародний комітет з інтегрованої звітності сформулював базові принципи, якими слід керуватися при його складанні. Проте залишаються проблеми, пов'язані з розробкою і впровадженням інтегрованої звітності у практику.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. ACCA report: Understanding Investors: directions for corporate reporting [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.accaglobal.com/content/dam/acca/global/PDF-technical/financial-reporting/pol-afb-ui02.pdf.
2. Deloitte survey: Write from the Start: Surveying Narrative Reporting in Annual Reports [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.iasplus.com/en/binary/uk/0910atellingperformance.pdf.
3. The International Integrated Reporting Framework [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.theiirc.org/wp-content/uploads/2013/12/13-12-08-THE-INTERNATIONAL-IR-FRAMEWORK-2-1.pdf.
4. Labrey J.Preparing the ground // Accountancy Futures – 2015. – № 11. – P. 49–51.

УДК 657.1

Лозинська Т.В.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Дубініна М.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У БАЛАНСІ

CURRENT LIABILITIES: THE PROCEDURE FOR THE RECOGNITION AND REFLECTED IN THE BALANCE SHEET

АНОТАЦІЯ

У статті встановлено, що зобов'язання відображаються в обліку тільки тоді, коли за ними виникає заборгованість. Зобов'язання, які підлягають виконанню в майбутньому, не є заборгованістю і не відображаються в системі бухгалтерського обліку. Досліджено, що зобов'язання виникають як наслідок минулих подій, а саме після отримання товарів, робіт, послуг, авансу, а також нарахування заробітної плати, податків, зборів та ін. Зобов'язання вважаються поточними, якщо непередбачений строк їх погашення не перевищує 12 місяців із дати балансу. До інших поточних зобов'язань відносяться всі, що не знайшли відображення за вказаними статтями зобов'язань. Поточні зобов'язання відображаються у балансі за сумою погашення, оскільки очікується їх оплата в поточному періоді, що не перевищує 12 місяців. За результатами проведеного дослідження зроблено висновок, що дані про поточні зобов'язання використовуються при проведенні аналізу фінансового стану підприємства для визначення його платоспроможності та ліквідності.

Ключові слова: поточні зобов'язання, баланс, поточний період, платоспроможність, управлінські рішення, методика аналізу.

АННОТАЦИЯ

В статье установлено, что обязательства отражаются в учете только тогда, когда по ним возникает задолженность. Обязательства, которые подлежат исполнению в будущем, не являются задолженностью и не отражаются в системе бухгалтерского учета. Доказано, что обязательства возникают как следствие прошлых событий, а именно после получения товаров, работ, услуг, аванса, а также начисления заработной платы, налогов, сборов и др. Обязательства считаются текущими, если непредусмотренный срок их погашения не превышает 12 месяцев от даты баланса. К другим текущим обязательствам относятся все, не нашедшие отражения по указанным статьям обязательств. Текущие обязательства отражаются в балансе по сумме погашения, поскольку ожидается их оплата в текущем периоде, которая не превышает 12 месяцев. По результатам проведенного исследования сделан вывод, что данные о текущих обязательствах используются при проведении анализа финансового состояния предприятия для определения его платежеспособности и ликвидности.

Ключевые слова: текущие обязательства, баланс, текущий период, платежеспособность, управленческие решения, методика анализа.

ANNOTATION

It is established that the commitment displayed in accounting only when it occurs in arrears. Commitments unenforceable in the future are not paid and do not appear in the system of accounting. It is investigated that the obligation arising as a result of past events, namely after the receipt of goods, works, services, payment, as well as payroll, taxes, fees, etc. Commitments are considered current if not provided for the period of their maturity does not exceed 12 months from the date of the balance sheet. Other current liabilities include all that is not reflected on these articles. Current liabilities are displayed in the balance sheet for the amount of the repayment is expected because their payment in the current period, not exceeding 12 months. According to the results of the study concluded that data on the current liabilities, are used during the analysis of the financial state of the enterprise to determine its solvency and liquidity.

Keywords: the current commitment, the balance, the current period, solvency, management decisions, the method of analysis.

Постановка проблеми. Проблема неплатежів на вітчизняних підприємствах була і є актуальною в останні роки. Це стосується розрахунків між підприємствами, за податками з бюджетом, із заробітної плати, зі страхування тощо. Сьогодні більшість сільськогосподарських підприємств України характеризується низьким рівнем рентабельності. Незначна прибутковість або взагалі її відсутність на сільськогосподарських підприємствах, малий рівень доходів більшості сільського населення, незначні інвестиційні вкладення є наслідками існуючої системи господарювання. Це зумовлено бюрократичним втручанням у розподіл товарів і платежів, адміністративною підтримкою збиткових і збанкрутілих підприємств. Такі дії породили безвідповідальність підприємств, зростання масових неплатежів [1].

За даними Держкомстату, заборгованість по заробітній платі в Україні в червні 2015 р. виросла в порівнянні з травнем на 5,8% і на 1 липня становила 1,9 млрд. грн. Порівняно з початком року борги по зарплаті зросли на 45,1%. Близько 1,44 млрд. грн., або 75% від обсягу заборгованості, складають борги економічно активних підприємств.

Критичність ситуації підтверджується також у більшості випадків несвоєчасною оплатою більшої частини зобов'язань. Порушення строків погашення зобов'язань призводить до їх накопичення та знецінення грошових коштів для кредиторів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженню проблем обліку розрахунків присвятили свої роботи вітчизняні та зарубіжні вчені, зокрема, Ф.Ф. Бутинець [9], І.О. Власо-

ва [7], І.В. Жолнер [5], В. Лановий [1], А.В. Озеран [10], Т.І. Тесленко [4], П. Хомін [8] та ін. Аналіз результатів даних досліджень засвідчує підвищену увагу до питань обліку зобов'язань.

Мета статті полягає в аналізі та докладному вивченні порядку визнання поточних зобов'язань у балансі.

Виклад основного матеріалу дослідження. Зобов'язання – існуюче зобов'язання суб'єкта господарювання, яке виникає в результаті минулих подій і погашення якої, за очікуванням, призведе до вибуття ресурсів суб'єкта господарювання, котрі втілюють у собі економічні вигоди [2].

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку України інформації про зобов'язання та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 11 «Зобов'язання» [3].

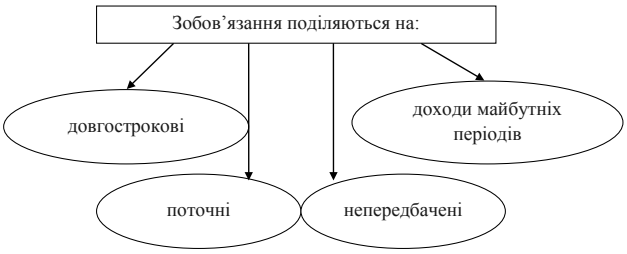


Рис. 1. Класифікація зобов'язань за ПСБО 11 [3]

Поточні зобов'язання – зобов'язання, які будуть погашені

протягом операційного циклу підприємства або повинні бути погашені

протягом 12 місяців починаючи з дати балансу [3]. Поточні зобов'язання існують на будь-якому підприємстві незалежно від напрямку діяльності.

До поточних зобов'язань належать:

- короткострокові векселі видані;
- поточна заборгованість за розрахунками з одержаних авансів, з бюджетом, з позабюджетних платежів, зі страхування, з оплати праці, з учасниками, внутрішніх розрахунків;
- кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги;
- короткострокові кредити банків;
- поточна заборгованість за розрахунками:
- з одержаних авансів;
  - з бюджетом;
  - з позабюджетних платежів;
  - зі страхування;
  - з оплати праці;
  - з учасниками;
  - з внутрішніх розрахунків;
- інші поточні зобов'язання.

На практиці зобов'язання реєструються в обліку тільки в тому разі, якщо за ними виникає заборгованість, тобто вони виникають після отримання товарів, робіт, послуг, авансу та нарахування заробітної плати, податків, зборів тощо, тобто як наслідок минулих подій [4, с. 6].

Щоб правильно організувати бухгалтерський облік зобов'язань, потрібно визначити момент їх виникнення.

Визнаються зобов'язання і відображаються за дотриманням таких умов:

1) оцінка зобов'язання може бути достовірно визначена;

2) існує ймовірність зменшення економічних вигод у майбутньому внаслідок погашення зобов'язання;

3) ідентифіковано суб'єкти заборгованості;

4) визнана підприємством, на яке покладено обов'язок її погасити, і водночас сформовано в інших суб'єктів обґрунтоване сподівання, що підприємство виконає свої зобов'язання;

5) її погашення спричинить вибуття з підприємства ресурсів, які втілюють у собі економічні вигоди;

6) існує реально на даний час;

7) виникає як результат минулих подій;

8) буде неминуче погашена;

9) має визначений термін виконання.

У міжнародній практиці відсутній стандарт, в якому приділялася увага суто зобов'язанням, але для їх визнання, оцінки і розкриття слід користуватися наступними стандартами: МСФЗ 8, та МСБО 39 [5].

Якщо на дату балансу раніше визнане зобов'язання не підлягає погашенню, то після закінчення терміну позовної давності його слід списати та включити до складу доходу звітного періоду.

При нарахуванні витрат підприємства виникає значна частина зобов'язань. Наприклад, зобов'язання за рахунками зі сплати податків, обов'язкових платежів, заробітної плати, створення забезпечень визнаються разом із нарахуванням витрат.

При визначенні та оцінці фінансового стану підприємства, рівня його платоспроможності використовують зобов'язання як джерело економічної інформації.

Поточні зобов'язання відображають у балансі за сумою їх погашення.

Сума погашення – це недисконтована сума грошових коштів або їх еквівалентів, яка, як очікується, буде сплачена для погашення зобов'язання в процесі звичайної діяльності підприємства [3].

Погашення зобов'язання можна здійснювати шляхом:

- сплати кредиторові грошових коштів;
- відвантаження готової продукції, товарів або надання послуг у рахунок отриманого авансу від покупця або в порядку заліку заборгованості;
- переведення зобов'язань у корпоративні права, які належать кредитору (елементи капіталу), тощо.

Іноді погашення одного зобов'язання призводить до виникнення іншого зобов'язання.

У балансі поточні зобов'язання відображають за строком їх погашення, у III розділі пасиву

балансу, який має назву «Поточні зобов'язання і забезпечення». А точніше узагальнює залишки за одержаними кредитами банку, виданими підприємством векселями, кредиторською заборгованістю за товари, роботи і послуги, поточні зобов'язання за розрахунками з бюджетом, зі страхування, оплати праці тощо. Даний розділ має такі статті:

- «Короткострокові кредити банків» – де відображається сума поточних зобов'язань підприємства за отримані від банка позики;
- «Поточна кредиторська заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями» – відображається сума зобов'язань, яку суб'єкт господарювання повинен погасити протягом 12 місяців;
- «Поточна кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» – відображається сума заборгованості постачальникам і підрядникам за матеріальні цінності, виконані роботи та отримані послуги;
– «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з бюджетом» – надається інформація про заборгованість підприємства за платежами до бюджету;
– «Поточна кредиторська заборгованість з податку на прибуток» – показується заборгованість підприємства з податку на прибуток;
– «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками зі страхування» – показується сума заборгованості, яку підприємство повинно перерахувати до Пенсійного фонду, на соціальне страхування, страхування майна підприємства та індивідуальне страхування його працівників;
- «Поточна кредиторська заборгованість за розрахунками з оплати праці» – надається інформація про заборгованість підприємства з оплати праці, включаючи депоновану заробітну плату;
– «Поточні забезпечення» – наводиться сума забезпечень, які планується використати протягом 12 місяців з дати балансу, для покриття витрат, щодо яких відповідне забезпечення було створено;
– «Доходи майбутніх періодів» – відображаються доходи, одержані у поточному періоді або попередніх звітних періодах, але які належать до наступних звітних періодів (наприклад, орендна плата, отримана від орендарів авансом в рахунок платежів майбутніх періодів, тощо);
– «Інші поточні зобов'язання» – відображаються суми зобов'язань, які не включені до інших статей, наведених у розділі «Поточні зобов'язання», зокрема, заборгованість за одержаними авансами, заборгованість засновникам у зв'язку з розподілом прибутку, заборгованість пов'язаним сторонам [8, с. 36].

Бухгалтерський облік поточних зобов'язань ведеться на рахунках відображених в таблиці 1.

До більшості рахунків обліку зобов'язань Планом рахунків передбачено відкриття субрахунків, що деталізують об'єкти обліку. В міжнародній практиці також є субрахунки для детальної інформації про зобов'язання.

Деякі критерії зобов'язань поєднуються в одній статті балансу або в декількох таких статях. Так, стаття «Короткострокові кредити банків» відображає заборгованість з одержаних кредитів, але якщо кредит одержано під заставу, то дану статтю можна віднести до складу забезпечених зобов'язань. У статті «Кредиторська заборгованість за товари, роботи, послуги» відображається заборгованість перед постачальниками за одержані товари, роботи, послуги згідно з укладеними контрактами. Але вона також може відображатися у статті «Векселі видані», якщо під цю заборгованість видано вексель. Крім того, вексель є забезпеченням зобов'язань.

Висновки. Отже, згідно з результатами проведеного дослідження, структура статей пасиву балансу у розрізі зобов'язань може допускати дублювання за різними ознаками. Тому не завжди можливе однозначне віднесення зобов'язань до тієї чи іншої статті балансу. У такому випадку необхідно надати додаткові пояснення стосовно окремої статті або статей балансу у примітках до фінансової звітності.

Таблиця 1

Порівняння вітчизняних рахунків бухгалтерського обліку поточних зобов'язань з міжнародними [5]

Код рахунку	Назва рахунку за П(С)БО	Код рахунку	Назва рахунку за МСФЗ
60	Короткострокові позики	1.04	Короткострокові позики
61	Поточна заборгованість за довгостроковими зобов'язаннями	L.05	Поточна заборгованість за банківськими кредитами
62	Короткострокові векселі видані	L.03.10	Короткострокові векселі видані
63	Розрахунки з постачальниками та підрядниками	L.01.01	Кредиторська заборгованість за товари
64	Розрахунки за податками й платежами	L.03.01	Нарахована зарплата, нараховані відповідні податки та збори
65	Розрахунки за страхуванням	-	-
66	Розрахунки за виплатами працівникам	-	-
67	Розрахунки з учасниками	LM.11	Дивіденди до сплати
68	Розрахунки за іншими операціями	L.02.01	Аванси від покупців
69	Доходи майбутніх періодів	L.03.12	Доходи майбутніх періодів

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Лановий В. Гальмування розвитку економіки України за діючої владно-управлінської системи / В. Лановий // Економіка. – 2002. – № 11. – С. 14–15.
2. Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку (МСБО) 37 «Забезпечення, непередбачені зобов'язання та непередбачені активи».
3. Грюнинг Х. ван, Коэн М. Международные стандарты финансовой отчетности. Практическое руководство / Х. ван Грюнинг, М. Коэн. – М. : Весь Мир, 2003. – 536 с.
4. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 11 «Зобов'язання», затверджене Наказом Міністерства фінансів України від 31 січня 2000 р. № 20 // Інфодиск «Законодавство України».
5. Тесленко Т.І. Облік поточних зобов'язань / Т.І.Тесленко // Науковий вісник Національного університету державної податкової служби України. – 2009. – № 1(40). – С. 6.
6. Жолнер І.В. Фінансовий облік за міжнародними та національними стандартами : [навч. посіб.] / І.В. Жолнер. – К. : НУХТ, 2012. – 335 с.
7. Тесленко Т.І. Виникнення зобов'язань, їх класифікація та відображення у фінансовій звітності / Т.І.Тесленко // Науковий вісник Національної академії державної податкової служби України. – 2014. – № 1(23). – С. 122–126.
8. Власова І.О. Облік розрахунків з дебіторами та кредиторами : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.06.04 / І.О. Власова ; Нац. аграр. ун-т. – К., 2005. – 20 с.
9. Хомін П. Особливості обліку розрахунків з постачальниками (підрядчиками) по нових регістрах журнальної форми / П. Хомін // Бухгалтерський облік та аудит. – 2012. – № 116 ; 2013. – № 1. – С. 59–62.
10. Бутинець Ф.Ф. Проблеми реформування української системи обліку / Ф.Ф. Бутинець // Вісник ЖІТІ. – 2002. – № 20. – С.15.
11. Озеран А.В. Стан та напрями регулювання бухгалтерського обліку і звітності в Україні / А.В. Озеран // Стан, проблеми та перспективи розвитку обліку, аналізу і контролю у контексті сучасних концепцій управління : мат. VI Міжнар. наук.-практ. конф. – Львів : ЛКА, 2011. – 319 с.
12. Энтони Р.Н. Основы бухгалтерского учета / Р.Н. Энтони. – М., 2013. – 432 с.

УДК 658.15

Мардус Н.Ю.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу та обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Єлізарова Х.П.
студент
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА

FEATURES OF ACCOUNTING AND AUDIT FINANCIAL RESULTS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено теоретичні і практичні підходи до обліку і аудиту фінансового результату підприємства, розкрито сучасний стан і особливості обліку фінансових результатів підприємства, з'ясовано основні проблеми з цього напрямку. На основі отриманих результатів дослідження сформовано основні шляхи з перспективи вирішення проблем обліку фінансових результатів підприємства.

Ключові слова: облік, аудит, витрати, дохід, фінансовий результат, прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы теоретические и практические подходы к учету и аудиту финансового результата предприятия, раскрыто нынешнее состояние и особенности учета финансовых результатов предприятия, выяснены основные проблемы в этом направлении. На основе полученных результатов исследования сформированы основные пути перспективного решения проблем учета финансовых результатов предприятия.

Ключевые слова: учет, аудит, расходы, доход, финансовый результат, прибыль.

ANNOTATION

In the article the theoretical and practical approaches to accounting and auditing of financial results, described the current status and accounting of financial results, revealed major problems in this direction. Based on the research results generated from the perspective of the main ways of solving the problems of accounting of financial results.

Keywords: accounting, auditing, cost, revenue, financial result, profit.

Постановка проблеми. Питання дослідження фінансових результатів є актуальними для підприємств як суб'єктів господарювання, що здійснюють фінансово-господарську діяльність. Це зумовлено тим, що на основі формування фінансових результатів підприємства визначається прибуток, який є підсумковим показником фінансово-господарської діяльності підприємств, основним чинником його економічного і соціального розвитку, джерелом самофінансування, стимулювання соціально-економічного розвитку виробництва і матеріального заохочення персоналу.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Процес визначення доходів і витрат підприємства з метою формування фінансового результату в системі бухгалтерського обліку і аудиті не є новим. Проблеми організації обліку і аудиту фінансових результатів (прибутку) розглядалися у працях відомих вчених-економістів. Дослідження фінансової діяльності, зокрема прибутку підприємства, на сучасному етапі є об'єктом уваги багатьох вчених. Їх досліджували в своїх роботах В.І. Аранчій, М. Дем'яненко, І.А. Бланк, В.Л. Корінєв, М.Я. Коробов, П.І. Орлов, К.Я. Петрова, А. Турило, П.Н. Шуляк, Н. Шмиголь та багато інших дослідників.

Проте питання визначення показників фінансового результату в системі обліково-аналітичної діяльності підприємства для потреб як внутрішніх, так і зовнішніх користувачів лишаються актуальними із-за ускладнення обліку, його постійними змінами та орієнтацією до міжнародних стандартів. Тому питання формування і відображення фінансових результатів у бухгалтерському обліку та фінансовій звітності підприємства є досить актуальними і потребують уточнення.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Визначення фінансового результату за відповідними видами діяльності відбувається в системі бухгалтерського обліку шляхом послідовного зіставлення доходів і витрат підприємства, що класифікуються за видами діяльності. Від якості економічної інформації, підходів до її збору, обробки та використання, облікової політики залежать повнота та якість визначення фінансового результату з метою прийняття ефективних управлінських рішень. Тому визначення фінансового результату в обліку і аудиті, його походження й утворення є важливим питанням, яке потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає у дослідженні теоретичних і практичних підходів до обліку і аудиту фінансового результату підприємства, розкритті сучасного стану і особливостей обліку фінансових результатів підприємства, з'ясуванні основних проблем з цього напрямку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Фінансовий результат визначається за кожним видом діяльності шляхом зіставлення доходів і

витрат звітного періоду. Для визначення фінансового результату діяльності за звітний період необхідно дотримуватися таких принципів визнання доходів і витрат, як нарахування, відповідність і періодичність.

Фінансовий результат визначається, виходячи із принципу нарахування й відповідності доходів і витрат, по якому для визначення фінансового результату зіставляються доходи звітного періоду з витратами, здійснюваними для одержання цих доходів у тому звітному періоді, коли вони відбулися, а не на момент отримання чи сплати грошових коштів, оскільки ці періоди часу не завжди співпадають. До того ж витрати, що здійснені у звітному періоді, повинні порівнюватись з доходом, задля якого здійснені витрати цього звітного періоду.

Виходячи з принципу періодичності, для визначення фінансового результату доходи та витрати підприємства розподіляються за звітними періодами. Звітним періодом є один рік, проміжними звітними періодами – квартал, місяць.

Під доходами, згідно з п. 3 П(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [1], розуміють збільшення економічних вигод у вигляді надходження активів або зменшення зобов'язань, які ведуть до збільшення власного капіталу (за винятком росту капіталу за рахунок внесків власників).

Під витратами, згідно з П(С)БО 1 [1], розуміється зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які ведуть до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками).

Методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про доходи підприємства та її розкриття у фінансовій звітності визначені П(С)БО 15 «Дохід» [2], відповідно до якого дохід визнається під час збільшення активу або зменшення зобов'язання, що зумовлює зростання власного капіталу (за винятком зростання капіталу за рахунок внесків учасників підприємства), за умови, що оцінка доходу може бути достовірно визначена.

П(С)БО 16 «Витрати» [3] визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати підприємства та її розкриття у фінансовій звітності. Норми цього Положення (стандарту) застосовуються підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі – підприємства) незалежно від форм власності (крім банків, бюджетних установ та підприємств, які відповідно до законодавства складають фінансову звітність за міжнародними стандартами фінансової звітності).

Витрати відображаються в бухгалтерському обліку одночасно зі зменшенням активів або збільшенням зобов'язань. Витратами звітного періоду визнаються або зменшення активів, або збільшення зобов'язань, що призводить до зменшення власного капіталу підприємства (за винятком зменшення капіталу внаслідок його вилучення або розподілу власниками), за умови, що ці витрати можуть бути достовірно оцінені. Витрати визнаються витратами певного періоду одночасно з визнанням доходу, для отримання якого вони здійснені [3].

Витрати, які неможливо прямо пов'язати з доходом певного періоду, відображаються у складі витрат того звітного періоду, в якому вони були здійснені. Якщо актив забезпечує одержання економічних вигод протягом кількох звітних періодів, то витрати визнаються шляхом систематичного розподілу його вартості (наприклад, у вигляді амортизації) між відповідними звітними періодами [3].

Сума чистого фінансового результату (прибутку/збитку) визначається за даними форми № 2 «Звіт про фінансові результати (Звіт про сукупний дохід)» (рядки 2350, 2355), при цьому джерелом інформації є рахунок бухгалтерського обліку 79 «Фінансові результати». За кредитом цього рахунку відображаються суми в порядку закриття рахунків обліку доходів (рахунки класу 7), за дебетом – суми в порядку закриття рахунків обліку витрат та нарахованого податку на прибуток (рахунки класу 9) [4].

Сальдо рахунку 79 при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Якщо кредитовий оборот більший за дебетовий, то підприємство на суму різниці має нерозподілений прибуток; якщо дебетовий оборот більший за кредитовий, то підприємство зазнало збитку.

Рахунок 79 «Фінансові результати» має такі субрахунки: 791 «Результат основної діяльності», 792 «Результат фінансових операцій», 793 «Результат іншої діяльності» [4].

Сальдо рахунку 79 «Фінансові результати» при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)». Крім того, на рахунку 44 ведеться облік використаного в поточному році прибутку.

За кредитом рахунку 44 відображається збільшення прибутку від всіх видів діяльності, за дебетом – збитки і використання прибутку.

Сальдо всіх субрахунків рахунку 79 «Фінансові результати» при його закритті списується на рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» [4].

Крім того, на рахунку 44 ведеться облік використаного в поточному році прибутку.

Сальдо за рахунком 44 відображає нерозподілені прибутки або непокриті збитки поточного і минулих років.

Рахунок 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)» ведеться в розрізі наступних субрахунків:

441 «Прибуток нерозподілений» – відображається наявність і рух нерозподіленого прибутку (рахунок повинен мати тільки кредитовий залишок);

442 «Непокриті збитки» – відображаються непокриті збитки. Їх списання здійснюють за рахунок нерозподіленого прибутку, резервного,

пайового або додаткового капіталу і т. ін. (повинен мати тільки дебетовий залишок);

443 «Прибуток, використаний в звітному періоді» – відображається розподіл прибутку між власниками (нарахування дивідендів), відрахування до резервного капіталу та інше використання прибутку в поточному періоді. Сальдо на цьому субрахунку в кінці року закривається в кореспонденції з субрахунками 441 і/або 442 з виведенням сальдо на одному з цих субрахунків.

Сума капіталу в дооцінках, яка підлягає перенесенню до нерозподіленого прибутку, розраховується відповідно до пункту 21 Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 7 «Основні засоби», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 27.04.2000 р. № 92 (далі – П(С)БО 7). Згідно з П(С)БО 7, одиницею обліку основних засобів є окремий об'єкт основних засобів [5].

Відповідно, сума дооцінки розраховується на кожний окремий об'єкт основних засобів. Відомості про суму перевищення попередніх дооцінок над сумою попередніх уцінок об'єкта основних засобів (дані рахунків бухгалтерського обліку 41 «Капітал у дооцінках» або 42 «Додатковий капітал», якщо залишок з рахунку 42 не було перенесено до рахунку 41) заносяться до регістрів аналітичного обліку основних засобів (інвентарна картка обліку основних засобів, книга обліку основних засобів, Відомість обліку необоротних активів і зносу). Перенесення суми капіталу в дооцінках до нерозподіленого прибутку відображається за дебетом рахунку 41 «Капітал у дооцінках» (42 «Додатковий капітал») з кредитом рахунку 44 «Нерозподілені прибутки (непокриті збитки)».

Відповідно до Положення про порядок бухгалтерського обліку окремих активів та операцій підприємств державного, комунального секторів економіки і господарських організацій, які володіють та/або користуються об'єктами державної, комунальної власності, розпорядчий документ про облікову політику підприємства має визначати, зокрема, застосування періодичності (періоду) зарахування сум дооцінки необоротних активів до нерозподіленого прибутку або при вибутті об'єкта основних засобів, або періодично (пропорційно нарахованій амортизації).

Також обсяг чистого прибутку (доходу) може бути збільшений на частку нерозподіленого прибутку (дані рахунку 44) або невикористаних фондів, утворених унаслідок розподілу прибутку (дані рахунку 42) в обсязі, визначеному за рішенням органу управління та за наявності фінансових ресурсів у підприємства [6].

Аналітичний облік доходів від реалізації може вестися за видами (групами) продукції, товарів, робіт, послуг, регіонах збуту і/або інших напрямах, вибраних підприємством самостійно.

Аналогічно складають кореспонденції рахунків під час списання на фінансові результати доходів та витрат інших видів діяльності з використанням відповідних субрахунків.

Прибуток підприємства є джерелом формування державного бюджету у вигляді податкових витрат.

Порядок формування податкових витрат в умовах дії положень Податкового кодексу України (далі – Кодекс) [7] у редакції, чинній до 1 січня 2015 р., визначено ст. 138, відповідно до вимог якої витрати, що формують собівартість реалізованих товарів, виконаних робіт, наданих послуг, крім нерозподільних постійних загальновиробничих витрат, які включаються до складу собівартості реалізованої продукції в періоді їх виникнення, визнаються витратами того звітного періоду, в якому визнано доходи від реалізації таких товарів, виконаних робіт, наданих послуг (п. 138.4 ст. 138 Кодексу), інші витрати – визнаються витратами того звітного періоду, в якому вони були здійснені, згідно з правилами ведення бухгалтерського обліку (п. 138.5 ст. 138 Кодексу) [7].

Відповідно до пп. 134.1.1 п. 134.1 ст. 134 Кодексу у редакції, чинній з 1 січня 2015 р., об'єктом оподаткування є прибуток із джерелом походження з України та за її межами, який визначається шляхом коригування (збільшення або зменшення) фінансового результату до оподаткування (прибутку або збитку), визначеного у фінансовій звітності підприємства відповідно до національних положень (стандартів) бухгалтерського обліку або міжнародних стандартів фінансової звітності, на різниці, які виникають відповідно до положень розділу III «Податок на прибуток підприємств» Кодексу [7].

Тобто для визначення об'єкта оподаткування податком на прибуток слід керуватись правилами бухгалтерського обліку.

Податок на прибуток визначається згідно з П(С)БО 17 «Податок на прибуток» та згідно із законодавством України та, відповідно, проводиться порівняння (контроль) з декларацією про прибуток підприємства [8].

Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» (далі – Положення (стандарт) 17) визначає методологічні засади формування в бухгалтерському обліку інформації про витрати, доходи, активи і зобов'язання з податку на прибуток та її розкриття у фінансовій звітності [8].

Положення (стандарт) 17 застосовується підприємствами, організаціями та іншими юридичними особами (далі – підприємства) незалежно від форм власності, які, згідно з чинним законодавством, є платниками податку на прибуток (крім бюджетних установ) [8].

Відповідно до п. 152.9 ПК, податковими періодами з податку на прибуток є: календарні квартал, півріччя, три квартали, рік. При цьому ведення податкового обліку здійснюється наростаючим підсумком із початку року [7].

Згідно зі ст. 151.1 ПК передбачено ставку податку на прибуток у 2015 р. 18% (з 01.04.11 р.

ставка – 23%; з 01.01.12 р. – 21%; з 01.01.13 р. – 19%; з 01.01.14 р. – 18%). Платники податку на прибуток звітуватимуть за підсумками року та разом із декларацією подаватимуть і фінзвітність.

З 2015 р. здійснюється перехід на правила розрахунку податку на прибуток. Так, податок на прибуток обчислюватимемо, виходячи із бухгалтерського фінансового результату (за П(С)БО чи МСФЗ), відкоригованого на різниці, передбачені ПКУ (амортизаційні різниці, різниці, які виникають при формуванні резервів (забезпечень), різниці, які виникають під час здійснення фінансових операцій (пп. 134.1.1 ПКУ) [7].

Аудит фінансового результату визначається на завершальній стадії виробничої і збутової діяльності підприємства, і він є результатом фінансово-господарської діяльності підприємства. Основним критерієм діяльності підприємства є отримання прибутку, що визначається на основі контролю формування витрат і доходів підприємства за звітний період [8].

Метою правильності відображення фінансових результатів підприємства і аудиту прибутку є встановлення достовірності даних первинних документів щодо визначення фінансових результатів, а саме доходів і витрат, повноти та своєчасності їх відображення в фінансовій звітності й облікових регістрах, відповідності методики обліку доходів і витрат чинним нормативним актам.

Проведення аудиту на підприємстві допомагає виявити всі недоліки і слабкі місця обліку фінансових результатів та відображення результатів у бухгалтерському обліку і фінансовій звітності. Аудит забезпечує не тільки перевірку достовірності інформації, а й розробку пропозицій, за допомогою яких облік і раціональне використання ресурсів дає можливість оптимізувати господарську діяльність підприємства.

Висновки. Таким чином, доходи та витрати являють собою найважливішу складову діяльності підприємства, що формує його фінансовий результат. В результаті дослідження уточнено необхідність удосконалення обліку і аудиту доходів, витрат і фінансових результатів з метою інформаційного забезпечення потреб різних користувачів. Це дозволяє систематизувати облікову інформацію та підвищити оперативність обліку для потреб управління і контролю.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» : Наказ Міністерства фінансів України від 07 лютого 2013 р. № 73 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 15 «Доходи» : Наказ МФУ від 29 листопада 1999 р. № 290 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0860-99.
3. Про затвердження положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» : Наказ МФУ від 31 грудня 1999 р. № 318 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0027-00.
4. Хом'як Р.Л. Бухгалтерський облік в Україні : [навч. посіб.] / Р.Л. Хом'як. – Львів : Інтелект-Захід, 2011. – 1224 с.
5. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 7 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon3.rada.gov.ua/laws/show/z0288-00.
6. Про визначення чистого прибутку (доходу) що відраховується підприємствами в державний бюджет [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://buhgalter911.com/ShowArticle.aspx?a=167652.
7. Податковий кодекс України від 02.12.2013 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon.rada.gov.ua/cgi-bin/laws/main.cgi?nreg=2755-17.
8. Положення (стандарт) бухгалтерського обліку 17 «Податок на прибуток» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0047-01.
9. Усач Б.Ф. Організація і методика аудиту : [підручник] / Б.Ф. Усач, О. Душко, М.М. Колос. – К. : Знання, 2006. – 295 с.

УДК 657.412

Михальчишина Л.Г.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту та державного контролю
Вінницького національного аграрного університету

ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО ОПЕРАЦІЙ З КОНВЕРТОВАНИМИ ОБЛІГАЦІЯМИ

INTERNAL DATA REPORTING OF ENTERPRICES ABOUT OPERATIONS WITH CONVERTIONAL OBLIGATIONS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджується внутрішня звітність для управлінського персоналу, яка має на меті прийняття результативних рішень і здійснення контролю здійснених операцій з конвертованими облігаціями. Необхідною для цього є наявність достовірної, оперативної та повної інформації щодо емісії облігацій при прийнятті підприємством рішень щодо операцій з конвертованими облігаціями, оцінки її ефективності та здійснення контролю.

Ключові слова: звітність, управління, внутрішня звітність, цінні папери, конвертовані облігації.

АННОТАЦИЯ

В статье исследуется внутренняя отчетность для управленческого персонала, цель которой – принятие результативных решений и осуществление контроля осуществленных операций с конвертируемыми облигациями. Необходимым для этого является наличие достоверной, оперативной и полной информации об эмиссии облигаций при принятии предприятием решений по операциям с конвертируемыми облигациями, оценки ее эффективности и контроля.

Ключевые слова: отчетность, управление, внутренняя отчетность, ценные бумаги, конвертируемые облигации.

ANNOTATION

The internal record for administrative personnel which aims the acceptance of effective decisions and control over the realized operations with convertible bonds is being investigated. The availability of reliable, efficient and complete information concerning the bond emission when making decisions as to operations with convertible bonds, estimation of its effectiveness and the realization of control are necessary for this.

Keywords: record, administration, internal record, securities, convertible bonds.

Постановка проблеми. Характерною рисою для вітчизняного фондового ринку є наявність великої кількості акціонерних товариств, що створює сприятливі умови для випуску конвертованих облігацій, зважаючи на те, що після емісії конвертованих облігацій спостерігається зростання ринкової ціни акцій. Здійснюючи операції з цінними паперами, необхідно брати до уваги та аналізувати стан та можливі зміни на фондовому ринку, умови випуску конвертованих облігацій з метою прийняття правильних управлінських рішень. Внутрішня звітність для управлінського персоналу з метою прийняття рішень і здійснення контролю здійснених операцій з конвертованими облігаціями повинна передбачати відомості, що вказують на можливі витрати або доходи в результаті операцій з облігаціями.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання щодо обліку конвертованих облігацій розглядалося у працях таких вчених, як: І.А. Бойко, М.І. Бондар, О.Г. Величко, Ю.Н. Воробйов, І.А. Іваненко, М.С. Коваль, Т.В.Ковальова, О.І. Лебідь, С.З. Мошенський, О.Р. Новаківський, Н.А. Пономарьова, С.І. Прилипко, І.Л. Сазонець, І.В. Стешенко, М.А. Студеннікова, С.Ю. Фомічова та ін. Доцільно виокремити вчених, які досліджували окремі аспекти даного питання: М.Г. Локнина, О.М. Вінник, О.С. Рогова та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Досліджуючи конвертовані облігації як інструмент фінансового ринку, виявлено, що вченими замало уваги приділялося питанню їх відображення у внутрішній звітності заради прийняття відповідних управлінських рішень. Однозначною є необхідність наявності оперативної, достовірної і повної інформації про терміни обігу, умови емісії облігацій та їхньої конвертації на акції при прийнятті підприємством-емітентом рішень щодо емісії конвертованих облігацій, оцінки її ефективності та мінімізації ризику, а також здійснення контролю здійснених операцій з конвертованими облігаціями.

Реалізація заходів з управління та контролю за операціями з конвертованими облігаціями базується на використанні відповідної бухгалтерської інформації. Однак питанню управлінського аспекту, контролю та бухгалтерського відображення конвертованих облігацій в наукових працях не приділено уваги, що зумовлює актуальність нашого дослідження.

Мета статті полягає у розробці системи інформаційного забезпечення управління операціями з облігаціями за даними бухгалтерської документації для забезпечення зростання ефективності управління.

Виклад основного матеріалу дослідження. Відповідно до обраної стратегії, підприємство – емітент облігацій може залучати інвесторів сприятливими для них умовами випуску й конвертації облігацій, а також найбільш ефективно використовувати позикові кошти та створювати можливості для власного розвитку. Проаналізуємо детальніше специфіку прийняття управлінських рішень щодо здійснення конвертації облігацій в умовах різних варіантів цін на акції та облігації, а також особливості здійснення

контролю операцій з конвертованими облігаціями. Це є основою розробки відповідних рекомендацій щодо забезпечення бухгалтерською інформацією управління та контролю операцій з конвертованими облігаціями.

Підставою щодо здійснення емісії конвертованих облігацій є прийняття загальними зборами акціонерів рішення, яке визначає основні умови емісії такого виду облігацій:

– максимальна частка статутного капіталу, яка буде сформована за допомогою випуску та конвертації облігацій;

– кількість конвертованих облігацій, їхня номінальна вартість, загальна сума випуску, ціна конвертованих облігацій і методи її розрахунку (якщо конвертація здійснюватиметься за ринковою вартістю, то ціна конвертованої облігації дорівнюватиме сумі номінальної вартості та відсоткового доходу за період);

– вид акцій, на які будуть конвертуватися облігації – іменні, привілейовані чи прості, загальна кількість акцій, їх номінальна вартість, ціна акції та спосіб її розрахунку, кількість акцій, що припадає на одну облігацію, або ж ціна конвертації (виходячи з того, що номінальна вартість акції не може перевищувати номінальну вартість облігації);

– термін обігу конвертованих облігацій та можливі дати здійснення конвертації облігацій на акції.

Предметом конвертації може бути як одна акція, так і визначений пакет акцій. Проте неприйнятною є ситуація, в якій на одну облігацію припадає частина акції.

Конвертація облігацій може здійснюватися:

– на акції за визначену ціну (так звана фізична конвертація);

– на акції або цінні папери іншого підприємства (при цьому акції (цінні папери) можуть бути інвестиціями емітента; в цьому випадку інвестор повинен вивчити фінансовий стан двох підприємств: підприємства-емітента, яке несе відповідальність за сплату відсотків за облігаціями, та підприємства, на акції якого буде здійснено конвертацію облігацій. Власник конвертованої облігації не має права на дивіденди базової акції, до того ж у випадку оголошення дефолту акції можуть бути заблоковані і використані для задоволення претензій кредиторів);

– на рівноцінні довгострокові облігації з підвищеною відсотковою ставкою [1].

Можливі випадки, коли конвертація облігацій здійснюється у кінці періоду обігу, тобто конвертація є одноразовою. Протягом періоду обігу облігацій підприємство-емітент сплачує відповідні відсотки. Варіант з одноразовою конвертацією досить простий в реалізації відповідно до правового та технічного забезпечення, однак передбачає вищий ступінь ризику.

Проспектом емісії може бути визначено декілька етапів конвертації облігацій, наприклад, протягом 15 років їх може бути три. У такому випадку емітент має право реагувати на зміну фондового ринку: здійснювати аналіз і приймати управлінські рішення за умов активного зростання або падіння ринкової ціни акції і облігації, за відповідної економічної обґрунтованості збільшувати або зменшувати коефіцієнт конвертації, створювати умови примусової конвертації тощо. Поведінка учасників фондового ринку на практиці залежить від економічного стану в країні, фінансового стану та позицій емітента й власника на ринку.

Оцінюючи можливості щодо емісії конвертованих облігацій, варто враховувати: ціну конвертації, ціну відклику, момент конвертації облігацій і примусової конвертації (використовуючи право опціону). Ціна конвертації використовується, коли йдеться про конвертацію облігацій на акції в кінці заздалегідь визначеного терміну, і визначається як вартість однієї акції та розраховується як відношення номінальної вартості конвертованої облігації до коефіцієнта конвертації.

У проспекті емісії має погоджуватися ціна облігацій – у момент емісії вона може дорівнювати або бути вищою від номінальної вартості акції або пакету акцій, що їй відповідають. Ринкова ціна та курс конвертованої облігації зазвичай пропорційно залежать від ціни акції емітента або від фінансових результатів товариства, а також перспектив його розвитку. Конвертовані облігації завжди будуть дорожчими, ніж класичні облігації (за умови, якщо інші властивості цих двох видів облігації є однакові). Додаткова вартість конвертованої облігації створюється за рахунок того, що в ній містяться опції обміну її на акції. О.М. Мозговий [2, с. 48] наголошує, що розмір ринкової ціни облігації залежатиме від того, наскільки часто нараховуватиметься з неї дохід, оскільки в цьому разі сума виплат збільшуватиметься при незмінній річній відсотковій ставці.

Відповідно, для підприємства-емітента здійснення конвертації облігації забезпечує економію на виплаті відсотків і відсутність необхідності погашення зобов'язань. При цьому повинен відбуватися розподіл серед акціонерів чистого прибутку на дивіденди з відображенням у фінансовій звітності. З іншої сторони, власник конвертованої облігації втрачає відсотки за облігаціями.

За умови прибуткової діяльності підприємства відсотки у емітента за дивідендами можуть бути вищими, ніж відсотки за конвертованими облігаціями. У такому випадку кредитори будуть мати бажання здійснити конвертацію облігації при першій можливості конвертації. У момент, коли ціна акції на фондовому ринку більша, ніж ціна відклику, інвестору вигідно здійснити конвертацію облігацій. З метою прийняття управлінського рішення емітенту необхідно проаналізувати таку ситуацію: якщо різниця між ціною акцій, що припадає на одну облігацію, і ціною відклику в сумі менша, ніж ціна сплати відсоткового доходу за облігаціями,

тоді емітенту вигідніше провести конвертацію.

Якщо емітент не зацікавлений у розпорошенні активів, йому необхідно мінімізувати частку власників облігацій. Це означає, що не варто здійснювати відклик облігацій, якщо вони дешевші за ціну відклику. З іншого боку, не варто допускати, щоб облігації залишалися невідкликаними, якщо вони дорожчі за ціну відклику, через втрату вартості облігацій. Зазвичай відклик облігацій не оголошують до того часу, поки ціна на облігації не перевищить на 20–25% ціну відклику. Такий крок забезпечує надійний прибуток від конвертації для підприємства-емітента.

Прийняття управлінських рішень щодо управління портфелем конвертованих облігацій повинно також відбуватися з урахуванням такого вагомого фактора впливу зміни цін на акції та облігації, як інфляція.

Загалом інвестиційні характеристики конвертованих облігацій більшою мірою залежать від цін на акції. Якщо ціна акцій невисока, а звичайна вартість облігацій вища за конвертовану, то операції з конвертованими облігаціями будуть відбуватися на ринку як зі звичайними облігаціями. Висока ціна акцій зумовлює збільшення вартості конвертованої облігації і такій конвертованій облігації характерні властивості інструмента ринку акцій.

Прийняттю оптимальних управлінських рішень щодо залучення позикового капіталу або здійснення інвестицій в конвертовані облігації повинна сприяти розробка внутрішньої звітності підприємства (рис. 1), що забезпечить:

– контроль наявності та руху цінних паперів у емітента та інвестора;

– дозволить своєчасно попереджати негативні позиції емітента та інвестора на ринку цінних паперів, сприятиме прийняттю управлінських рішень щодо вжиття заходів для їхнього попередження або адекватного реагування на зміни, що відбулися;

– отримання інформації про результати інвестиційної та фінансової діяльності підприємств [3].

Інвестору вигідна ситуація вкладання вільних коштів у конвертовані облігації через вищий відсотковий дохід, ніж у звичайні облігації. Однак завжди є ризик падіння ціни конвертованої облігації, відзиву і примусової конвертації, що, у свою чергу, позбавляє інвестора можливості одержання очікуваного відсоткового доходу. Відповідно, від того, наскільки деталізовані аналіз і прогноз ситуації, з'являється більше можливостей прийняти оптимальне рішення.

Станом на сьогодні невирішеним проблемним питанням залишається інтеграція бухгалтерського обліку й аналізу і, як наслідок, використання оперативної і деталізованої інформації для прийняття управлінських рішень, що повинно забезпечити ведення бухгалтерського обліку за такими напрямами:

а) в емітента:

– облік формування статутного капіталу: в розрізі власного капіталу та конвертованого капіталу;

– облік формування позикового капіталу: відображення здійснення емісії, премій і дисконту за облігаціями;

– відображення за кредитом позабалансових рахунків конвертованих облігацій та акцій;

б) в інвестора:

Рис. 1. Види конвертованих облігацій та причини необхідності розробки внутрішньої звітності

– облік фінансових інвестицій: відображення інформації про здійснені інвестиції в облігації;

– відображення за дебетом позабалансових рахунків конвертованих облігацій та акцій.

Урахування окреслених напрямів бухгалтерського обліку з метою вирішення питання комп'ютеризації обліку операцій з конвертованими облігаціями на підприємствах сприяло розробці форм внутрішніх звітів, який поєднує облік конвертованих облігацій і можливості інформаційних систем, необхідних для реагування на зміни ситуації на фондовому ринку. Запропонований звіт є робочим документом для відображення операцій з конвертованими облігаціями на рахунках бухгалтерського обліку та у фінансовій звітності.

Розробка форм внутрішньої звітності щодо конвертованих облігацій на підприємстві передбачає врахування таких показників:

1) номер серії, вид конвертованих облігацій: конвертовані облігації з нульовим купоном, обмінні конвертовані облігації на цінні папери іншого підприємства, конвертовані облігації з обов'язковою конвертацією на акції емітента, конвертовані облігації з обов'язковою конвертацією на інші облігації емітента з вищою доходністю;

2) загальна номінальна вартість емісії конвертованих облігацій, кількість і сума;

3) відсоткова ставка і доходність за облігаціями;

4) доходність облігацій з урахуванням часу;

5) поточна вартість дивідендів;

6) коефіцієнт конвертації, який з часом може зменшуватися або коригуватися відповідно до дроблення акцій і дивідендів за акціями;

7) ринкова ціна конвертації акцій (конвертаційний паритет) – розрахунок повинен проводитись в контексті ринкової премії на акцію. Інвестору необхідна інформація для визначення ціни, яку він платить за акції (якщо має на меті право власності) [4, с. 543–549];

8) ринкова конвертаційна премія на акцію – відображає грошовий розмір максимально можливого збитку або переплати за акцію. Розраховується інвестором при придбанні конвертованих облігацій. Премія зменшується, коли ціни акції ростуть, що пов'язано із зростанням ризику, у міру того як конвертована облігація віддаляється від вартості звичайної облігації;

9) наявна кількість і ціна викуплених акцій (на балансі емітента), щодо яких є можливість провести конвертацію;

10) мінімальна вартість конвертованої облігації розраховується у випадку негайної її конвертації на акції за встановленим заздалегідь номінальним курсом, а також для порівняння номінального курсу облігації, простої вартості обміну і ринкового курсу. Для того щоб емітент мав змогу контролювати вартість конвертованої облігації, розрахована конверсійна вартість обов'язково повинна порівнюватися з вартістю простої облігації;

11) період відшкодування витрат на премію (ринкова конвертаційна премія на одну акцію / оптимальний диференціал на одну акцію; оптимальний диференціал на одну акцію = купонний дохід на облігації – коефіцієнт конвертації * дивіденди на акцію / коефіцієнт конвертації). Оцінка проводиться інвестором для визначення часу, що необхідний для покриття витрат на премію при придбанні конвертованої облігації;

12) ризик падіння конвертованої облігації відносно простої вартості облігації (ринкова ціна конвертованої облігації / вартість простої облігації – 1) – використовується емітентом і інвестором для розрахунку ризику падіння вартості конвертованої облігації; за основу береться вартість простої облігації, що є поточною нижньою межею ціни конвертованої облігації. Чим вища премія, тим менш приваблива конвертована облігація;

13) ціна відзиву – порівнюючи ринкову ціну акції та ціну відзиву, інвестор визначає ймовірність ризику відзиву конвертованих облігацій: якщо ціна конвертованої облігації нижча на 20% від ціни відзиву, ризик відзиву мінімальний, якщо ціна облігації вища за номінал – збільшується ризик відзиву та примусової конвертації [5].

Основним призначенням форм внутрішньої звітності є встановлення доцільності моменту конвертації облігацій і відображення даних в обліку для прийняття управлінських рішень емітентом та інвестором, а також надання уповноваженим особам, що здійснюють контроль операцій з конвертованими облігаціями, детальної інформації про такі операції. Внутрішня звітність щодо конвертованих облігацій виконує такі завдання:

1) облік, оцінка, аналіз і контроль фактичних витрат, пов'язаних з емісією конвертованих облігацій, конвертацією, придбанням, продажем конвертованих облігацій, майбутніх грошових потоків компанії, дисконтованих до теперішньої вартості;

2) планування капітальних інвестицій або ж емісії цінних паперів та здійснення контролю їх здійснення;

3) розрахунок фінансових показників для виявлення і прийняття економічно вигідних варіантів рішення, що стосуються емісії конвертованих облігацій, конвертації, придбання, продажу конвертованих облігацій.

Впровадження внутрішньої звітності є зручним інструментом аналізу та контролю даних за результатами бухгалтерського обліку операцій з конвертованими облігаціями.

За даними звітності можна прийняти такі рішення:

– облігації, конвертовані одразу після їх емісії, – відображається економія за виплатою відсоткового доходу і зменшення зобов'язань у балансі;

– облігації, конвертовані в зазначений у проспекті період конвертації, – відображається на-

явна кількість викуплених акцій, їх ринкова ціна порівнюється з номінальною, відслідковується конверсійний паритет і порівнюється з простою вартістю облігацій; береться до уваги розрахунок економії або витрат на відсотках і дивідендах, для емітента звертається увага на період відшкодування премії і приймається рішення щодо доцільності конвертації;

– відкладення процедури конвертування облігацій з різних причин, наприклад, через оголошення банкрутства підприємства;

– облігації з втраченою можливістю конвертації – обліковуються як звичайні облігації відповідно до умов проспекту емісії; кількість таких облігацій, виплачені за ними відсотки і погашення номінальної вартості облігацій аналізуються як втрата альтернативного доходу за відсутності конвертації;

– облігації, конвертовані на дату погашення – інвестор одержує передбачений дохід у вигляді відсотків і в останній момент здійснює конвертацію – обліковуються як звичайні облігації відповідно до умов проспекту емісії, а також відображається момент конвертації;

– конвертація облігацій на акції або інші цінні папери – відповідно до умов проспекту емісії, рішення корегуються відповідно до тенденції на ринку цінних паперів.

Періодичність складання запропонованої внутрішньої звітності визначається суб'єктами операцій з конвертованими облігаціями для можливості відслідковувати динаміку ринкової вартості і порівняння її з розрахунковими даними. Жоден окремо взятий показник не є надійним індикатором поточного або майбутнього стану досліджуваних операцій. Відповідно, підлягають вивченню показники в сукупності протягом ряду періодів, щоб відхилення в одному з періодів не призвели до неправильного трактування ситуації і додаткових втрат.

Можливість надходження і використання інформації забезпечується посадовими особами підприємства, а також за рахунок зовнішніх інформаційних джерел (ЗМІ, фондові біржі, мережа Інтернет тощо). Інвестору доцільно розпочати аналіз з показників, що наводяться в проспекті емісії: ліквідності балансу, рентабельності інвестиційного капіталу та структури власного капіталу, показників платоспроможності, грошових зобов'язань, обсяг продажу, суми чистого прибутку, дані, щодо яких повинні оновлюватися один раз у квартал.

Інвестори можуть використовувати таку звітність для управління операціями з конвертованими облігаціями як вітчизняних, так і зарубіжних емітентів й інвесторів, конвертовані облігації яких розміщуються на вітчизняних і зарубіжних фондових ринках. Використання внутрішнього звіту для придбання конвертованих облігацій з метою отримання прав власності інвестором забезпечує контроль операцій з облігаціями та вигідний стан підприємства на ринку цінних паперів. Складання і подання внутрішньої звітності емітентом забезпечує оцінку альтернативних рішень щодо здійснення операцій з конвертованими облігаціями з метою ефективного залучення позикового капіталу та вчасної конвертації облігацій.

Дослідження управлінських аспектів бухгалтерського відображення конвертованих облігацій та контролю їх здійснення для забезпечення реалізації вимог оперативності, ефективності, раціональності, мінімізації ризику щодо заходів з управління операціями з конвертованими облігаціями з урахуванням особливостей нормативного регулювання операцій з облігаціями, порядку їхнього обігу на фондовому ринку, доходності та облікового відображення сприяло розробці пакету відповідної внутрішньої звітності (Звіт про конвертовані облігації емітента, Звіт про інвестиції в конвертовані облігації).

Висновки. Проведене дослідження особливостей окремих характеристик конвертованих облігацій і акцій з урахуванням відповідної ситуації на фондовому ринку дозволяє зробити висновок, що здійснення емісії облігацій та інвестування в них – не пасивний вид діяльності. Забезпечення ефективності такої діяльності базується на інтеграції знань у сфері бухгалтерського обліку й економічного аналізу, моніторингу ситуації на фондовому ринку щодо стану портфелів облігацій і акцій. Використання керівництвом внутрішньої звітності дозволяє оперативно вживати заходи з мінімізації ризику, зумовленого економічною недоцільністю здійснення операцій з конвертації, а також здійснювати уповноваженими особами контроль правильності та своєчасності здійснення таких операцій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Рудейчук С.В. Сутність конвертованих облігацій: обліковий аспект / С.В. Рудейчук // Вісник Житомирського державного технологічного університету. – 2009. – № 4. – С. 141–145.
2. Мозговий О.М. Фондовий ринок : [навч. посіб.] / О.М. Мозговий – К. : КНЕУ, 1999. – 316 с.
3. Рудейчук С.В. Оцінка та бухгалтерський облік операцій з конвертованими облігаціями: сучасний стан та перспективи розвитку / С.В. Рудейчук, І.В. Перевозова [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.sworld.com.ua/index.php/uk/accounting-for-enterprises-c112/11920.
4. Фабоцци Ф.Д. Рынок облигаций: Анализ и стратегия / Ф.Д. Фабоцци ; пер. с англ. – М. : Альпина Бизнес Букс, 2005. – 876 с.
5. Рудейчук С.В. Новітні форми внутрішньої фінансової звітності щодо операцій з конвертованими облігаціями / С.В. Рудейчук // Сталий розвиток економіки. – 2012. – № 5. – С. 193–198.

УДК 657.6:399.17

Мочан А.О.
студентка економічного факультету
Львівського національного університету імені Івана Франка

Бандура З.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри обліку та аудиту
Львівського національного університету імені Івана Франка

ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ

EQUITY AS OBJECT OF ACCOUNTING AND ANALYSIS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено економічно-правову сутність поняття «власний капітал» та його еволюцію у світовій та вітчизняній науці. Визначено виникнення проблем, пов'язаних з неоднозначним його трактуванням. На цій основі доведено необхідність уточнення даного поняття та сформовано комплексне визначення поняття власного капіталу шляхом узагальнення та систематизації поглядів вчених-економістів. Розглянуто основні проблеми методики обліку власного капіталу, зокрема, застосування елементів методу бухгалтерського обліку при обліку власного капіталу. Зважаючи на відсутність єдності щодо підходів до проведення аналізу фінансової стійкості, запропоновано розробити науково обґрунтовану методику, яка б задовольнила інтереси широкого кола користувачів.

Ключові слова: власний капітал, фінансова стійкість, аналіз капіталу, об'єкт обліку, фінансова стійкість, активи, акціонерне товариство, облікова система, оптимізація структури капіталу, нерозподілений прибуток.

АННОТАЦИЯ

В статье раскрыта экономическо-правовая сущность понятия «собственный капитал» и его эволюция в мировой и отечественной науке. Определено возникновение проблем, связанных с неоднозначной его трактовкой. На этой основе доказана необходимость уточнения данного понятия и сформировано комплексное определение понятия собственного капитала путем обобщения и систематизации взглядов ученых-экономистов. Рассмотрены основные проблемы методики учета собственного капитала, в частности, применение элементов метода бухгалтерского учета при учете собственного капитала. Ввиду отсутствия единства относительно подходов к проведению анализа финансовой устойчивости предложено разработать научно обоснованную методику, которая бы удовлетворила интересы широкого круга пользователей.

Ключевые слова: собственный капитал, финансовая устойчивость, анализ капитала, объект учета, финансовая устойчивость, активы, акционерное общество, учетная система, оптимизация структуры капитала, нераспределенная прибыль.

ANNOTATION

In the article it is reviewed the economic and legal essence of the concept of «equity» and its evolution in the global and domestic science. It is determined the appearance of problems associated with its ambiguous interpretations. On this basis, it was proved the necessity of clarifying the concept and formed a comprehensive definition of equity by summarizing and systematizing the views of economists. It was reviewed the main problem of the equity method of accounting, including the use of elements of accounting method in accounting for equity. Given the lack of unity on the approaches to the analysis of financial stability, it was proposed to develop evidence-based methodology that would satisfy the interests of the general public.

Keywords: equity, financial stability, capital analysis, project accounting, financial stability, assets, joint stock company, the accounting system, optimize the structure of capital, retained earnings.

Постановка проблеми. Перехід до ринкової економіки, вихід України на міжнародні ринки, подолання кризових ситуацій супроводжується об'єктивною необхідністю підвищення самостійності, нововведень та розвитку підприємств різних форм власності, серед яких масове створення акціонерних товариств. Така трансформація економіки докорінно змінила умови функціонування суб'єктів господарювання, що призвело до виникнення проблем, пов'язаних із забезпеченням стабільності та стійкості підприємств.

Основою стійкого росту та фінансової стабільності кожного підприємства виступає власний капітал, а основним джерелом, де зберігається та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік. Питання обліку та відображення у звітності власного капіталу на сучасному етапі розвитку ринкової економіки відносяться до найбільш важливих економічних проблем, дозволяючи внутрішнім і зовнішнім користувачам бухгалтерської звітності визначити фінансові можливості підприємства на короткостроковий період та довгострокову перспективу. Ця проблема загострюється у зв'язку з відсутністю чіткого та однозначного визначення поняття «власний капітал».

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Економічну сутність капіталу в цілому та власного капіталу зокрема вивчали і вивчають багато зарубіжних та вітчизняних вчених, такі як: В.В. Бланк, К. Маркс, А. Сміт, Д. Рікардо, П. Самуельсон, Ж.Б. Сей, Ж. Тюрго, В.Я. Соколов, Ф.Ф. Бутинець, В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Г.Г. Кірейцев, В.М. Івахненко та багато інших.

Проблеми обліку й аналізу формування та змін власного капіталу досліджуються в працях провідних вчених-економістів. Серед іноземних учених, які здійснили внесок в удосконалення обліку власного капіталу на різних історичних етапах, слід назвати таких: Ж. Андре, Н. де Анастасіо, В.Е. Ануфрієв, Л. Батардон, Ф. Беста, П. Герстнер, Ж.Б. Дюмарше, Н.А. Литньова, Ф. Ляйтнер, М.Ю. Медведєв, Л. Пачолі, В. Рігер, Ж. Ришар. Із вітчизняних науковців слід згадати таких, як: М.Д. Алексеєнко, Ф.Ф. Бутинець, М.М. Мосійчук, Н.Д. Прокопенко, Ф.Є. Поклонський, С.В. Пітель, Н.М. Ткаченко, В.В. Сопко та ін.

Незважаючи на значні здобутки та напрацювання вчених світової та вітчизняної наукової думки, залишаються невирішеними та дискусійними багато проблем, зокрема: не сформовано єдиної думки щодо сутності, складу та структури власного капіталу.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Високо оцінюючи напрацювання науковців та експертів, варто зауважити, що подальшого дослідження вимагає низка питань, пов'язаних з визначенням економічно-правового аспекту сутності та структури власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу в сучасних умовах господарювання акціонерних товариств шляхом узагальнення та систематизації поглядів науковців.

Мета статті полягає у визначенні економічної сутності та структури власного капіталу як об'єкта обліку та аналізу в сучасних умовах господарювання акціонерних товариств шляхом узагальнення та систематизації поглядів вчених-економістів.

Виклад основного матеріалу дослідження. За умов реформування відносин власності особливого значення набуває дослідження процесів фінансування господарської діяльності акціонерних товариств, оскільки основною вимогою ринкових відносин є фінансування підприємств [6, с. 231].

Основним джерелом, де акумулюється та систематизується необхідна інформація, є бухгалтерський облік. Він відображає процес формування власності, обсяг прав власників акціонерних товариств, розподіл результатів їх діяльності, тобто інформацію про формування та використання власного капіталу як фінансової основи діяльності акціонерних товариств. Тому на сучасному етапі розвитку ринкових відносин актуального значення набуває дослідження обліку власного капіталу акціонерних товариств як нового об'єкта вітчизняної облікової системи [11, с, 122–123].

Наявність капіталу є умовою створення та розвитку бізнесу. Підприємство, що здійснює господарську діяльність, відокремлено від інших, повинно володіти капіталом. Структура і динаміка власного капіталу є найсуттєвішими показниками, що визначають фінансовий стан підприємства.

Структурна перебудова промисловості, відкриття внутрішнього вітчизняного ринку для зарубіжних товаровиробників впливають на структуру власного капіталу акціонерних товариств. Важливе місце у стратегії акціонерних товариств займають формування, використання і управління власним капіталом. Метою формування капіталу підприємства є придбання необхідних активів та оптимізація структури капіталу з позицій забезпечення умов ефективного його використання [9, с. 331].

Власний капітал показує частину майна підприємства, яка фінансується за рахунок коштів власників і власних засобів підприємства. По своїй суті він є не тільки основою для створення підприємства, а й стабільністю і продовженням його господарської діяльності [13, с. 309].

Проблема відображення прав власників у бухгалтерському обліку має історичний характер, оскільки як ніяка інша залежить від форм господарювання та організаційно-правових форм ведення бізнесу. У зв'язку з цим зазначена проблема знаходиться в постійному розвитку. Провідну роль в удосконаленні обліку прав власників (власного капіталу) відіграють теоретичні розробки, спрямовані на розкриття сутності та змісту категорії капіталу як у цілому, так і окремих його складових, у тому числі власного капіталу [2, с. 98–99].

Поява поняття «власний капітал» у бухгалтерській термінології має об'єктивний характер, в основі якого лежить узагальнення багатовікової практики бухгалтерського обліку. Його історичний огляд вказує на глибокий генезис і широту підходів до трактування власного капіталу як економічної категорії [8, с. 256].

В економічній літературі наводяться різні визначення власного капіталу. Узагальнюючи їх, можна сформулювати таке визначення: власний капітал – це вкладення власників, власні джерела підприємства, що без визначеного терміну повернення внесені засновниками або залишені ними на підприємстві з чистого прибутку. Складові власного капіталу відображають суму, яку власники передали в розпорядження підприємства як внески або залишки у формі нерозподіленого прибутку, або яку суму підприємство одержало у своє розпорядження зі сторони без повернення від інших юридичних та фізичних осіб [5, с. 56–57].

Більшість вчених уважає, що власний капітал визначається вартістю майна суб'єкта господарювання, тобто чистими активами (різниця між вартістю майна

Рис. 1. Сутність власного капіталу: підходи трактування

і позиковим капіталом), і складається зі статутного, додаткового й резервного капіталу, нерозподіленого прибутку та цільових (спеціальних) фондів [7, с. 67]. Визначення терміна «власний капітал», які подаються різними вченими-економістами, відрізняються не дуже суттєво.

Тлумачення поняття «власний капітал» у бухгалтерському обліку суттєво відрізняється від тлумачення останнього в інших економічних науках. Саме тому можна виділити такі три підходи до визначення суті власного капіталу (рис. 1).

Таким чином, як видно з рис. 1, наведені визначення поняття «власний капітал» принципово відрізняються. Для економічних наук власний капітал – це фінансові ресурси, що вкладаються в частину активів, відображені в пасиві балансу підприємства. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» (НП(С)БО 1) [1] наводить визначення власного капіталу підприємства, виходячи із «залишкового» підходу, визначає його як частину активів, розглядаючи значно вужче.

Також визначення власного капіталу можна сформувати з основного балансового рівняння підприємства:

$$A=ВК+З, \quad (1)$$

$$ВК=A-З, \quad (2)$$

де A – активи; $ВК$ – власний капітал; $З$ – зобов'язання [2, с. 22].

Виходячи з того, що власний капітал підприємства є різницею між вартістю його майна і борговими зобов'язаннями, визначення терміна «власний капітал» за Положеннями НП(С) БО 1 [1], бухгалтерське визначення не дає відповіді на питання, які критерії мають застосовуватись для визначення окремих складових частин власного капіталу. Саме тому доцільно було б наблизити це визначення до економічної суті власного капіталу.

Зважаючи на економічний та правовий зміст власного капіталу та для більш зрозумілого окреслення окремих його складових частин, визначення власного капіталу можна сформулювати таким чином: власний капітал – це сума власних коштів підприємства, отримана в результаті його діяльності або від власників (учасників) у вигляді внесків, придбаних акцій, паїв тощо, або залишена на підприємстві безоплатно [2, с. 67]. Власний капітал як об'єкт обліку та управління має певні особливості (рис. 2).

Серед вчених-обліковців немає єдиного визначення власного капіталу, у зв'язку з чим потрібно уточнити це поняття. У табл. 1 наведено п'ять типових підходів щодо визначення власного капіталу [3, с. 371].

Таким чином, проаналізувавши підходи різних авторів щодо трактування сутності поняття «власний капітал», можна надати таке визначення цього терміну:

Таблиця 1

Типові підходи щодо визначення поняття «власний капітал»

№ п/п	Автори	Визначення власного капіталу
1	І.А. Бланк, Ф.Ф. Бутинець, А.Г. Загородній, Г.Г. Кірейцев, М.Т. Білуха	Як загальна вартість засобів підприємства, що належать йому на правах власності та використовуються для одержання прибутку
2	М.Г. Стоянова, Н.Г. Сичов	Як категорія, що виражає частку власників у засобах виробництва
3	Е.Р. Нікбахт, А.М. Гроппеллі, А.К. Ван Глен, Є.Ф. Брікхем, Л.А. Бернстайн	Як частина в активах підприємства, що залишається після вирахування його зобов'язань
4	В.В. Сопко, С.Ф. Голов, Б.А. Райзберг, Д.Л. Міддлтон, Л.К. Чедвик	Як капітал, вкладений власниками (засновниками) підприємства
5	П.С. Безруких, Н.П. Кондратков, Л.П. Краснова, Г.В. Савицька	Як джерело утворення майна, основне джерело фінансування [3, с. 372]

власний капітал – сукупність фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що належать йому на правах власності та були створені за рахунок коштів власників підприємства або у результаті його ефективного господарювання, наявність яких забезпечує фінансову стійкість підприємства, тобто можливість та безперервність господарської діяльності та зниження його фінансового ризику.

Залишається невирішеним питання щодо методики проведення аналізу операцій з власним капіталом та оцінки фінансового стану підприємства, адже в кожній країні наявні різні складові власного капіталу, існують різні підходи щодо застосування і нормативного значення коефіцієнтів автономії, фінансової залежності тощо. Це пов'язано з особливостями нормативного регулювання бухгалтерського обліку на національному та міжнародному рівнях [4, с. 301].

З огляду на це слід удосконалити методику проведення аналізу фінансового стану підприємства, урахувавши досвід зарубіжних країн та

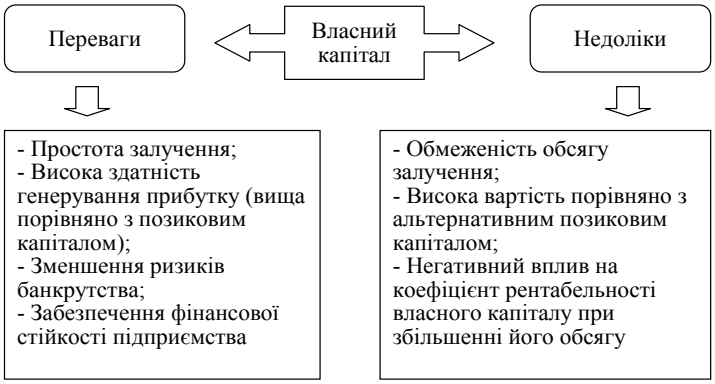


Рис. 2. Особливості власного капіталу підприємства

надбання українських вчених в цій галузі. Це забезпечить аналітиків та власників інформацією про структуру капіталу підприємства та дозволить спрогнозувати, чи буде підприємство мати в наступному звітному періоді бажаний розмір прибутку та визначити резерви збільшення прибутку підприємства.

Також з'ясовано, що в теперішніх умовах залишаються невирішеними проблеми методики обліку власного капіталу, зокрема, застосування елементів методу бухгалтерського обліку при обліку власного капіталу (табл. 2).

Ці елементи методу бухгалтерського обліку поширюються на всі об'єкти бухгалтерського обліку. Методичні прийоми бухгалтерського обліку власного капіталу взаємопов'язані, доповнюють один одного і в сукупності становлять єдине ціле – метод бухгалтерського обліку

За умови використання цих елементів методу бухгалтерського обліку власникам та іншим суб'єктам для управління, аналізу і контролю господарської діяльності підприємства надається інформація, яку управлінський персонал може використати з метою вирішення основних завдань бухгалтерського обліку: забезпечення збереження майна власника, визначення і розподілу прибутку, надання інформації для управління. Використання цих елементів методу бухгалтерського обліку дозволить підвищити ефективність застосування методики обліку власного капіталу [3, с. 286–287].

Для системи бухгалтерського обліку характерна не лише наявність зв'язків і відносин між елементами, що її утворюють, але й нерозривна єдність з середовищем, у взаємозв'язку з яким вона проявляє свою цілісність. Вона виступає поєднуючою ланкою, а тому основним завданням є упорядкування вхідної і вихідної інформації відповідно до потреб управління та зовнішніх користувачів. При цьому внутрішня структура системи бухгалтерського обліку змінюється в напрямі своєчасного забезпечення й отримання в повному обсязі вихідної інформації для управління та вивчення різного роду користувачами. Чим різноманітніша така інформація, тим більше рівнів управління та користувачів вона забезпечує і тим складнішою є внутрішня структура системи обліку [2, с. 297].

Складність управління власним капіталом полягає також в тому, що в процесі поточної діяльності відбуваються безперервні зміни, пов'язані зі збільшенням або зменшенням як його загальної величини, так й окремих складових. Основними критеріями оптимізації структури капіталу виступають: прийнятний рівень дохідності і ризику в діяльності підприємства; мінімізація середньозваженої вартості капіталу підприємства; максимізація ринкової вартості підприємства [7, с. 256].

Аналіз літератури з економічного аналізу свідчить, що серед провідних вчених і науковців немає єдності щодо застосування коефіцієнтів фінансової стійкості. Зараз в Україні набуло поширення застосування західних методик розрахунку фінансових коефіцієнтів. Функціонуючі в інших країнах світу методики аналізу фінансової стійкості здебільшого неспроможні

Таблиця 2

Роль елементів методу бухгалтерського обліку при формуванні, зміні та використанні власного капіталу

Елементи методу обліку				Роль елементів методу в обліку власного капіталу
МЕТОД БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ	Елементи методу бухгалтерського обліку	Систематичне та хронологічне спостереження за формуванням та змінами власного капіталу	Документування	Завдяки наявності документування операцій з власним капіталом забезпечується суцільне і безперервне спостереження за ними
			Інвентаризація	Завдяки інвентаризації перевіряється наявність власного капіталу на підприємстві
		Вартісне (грошове) вимірювання розміру складових власного капіталу	Оцінка	Завдяки оцінці визначається загальний розмір наявних на підприємстві активів, що належать підприємству
		Групування, реєстрація та систематизація власного капіталу	Рахунки	Завдяки рахункам узагальнюється інформація про формування, зміни та використання власного капіталу підприємства
			Подвійний запис	Завдяки подвійному запису відображається подвійний характер бухгалтерського обліку, пов'язаний з формуванням, змінами та використанням власного капіталу, він зумовлений необхідністю взаємопов'язаного відображення економічних явищ на рахунках бухгалтерського обліку
		Узагальнення інформації про власний капітал	Баланс	Завдяки балансу узагальнюються та групуються господарські записи про власний капітал підприємства на певну звітну дату
			Звітність	Завдяки фінансовій звітності характеризується не тільки формування, але й зміни та використання власного капіталу в аналітичних розрізах, що забезпечує отримання інформації для потреб управління, аналізу і контролю господарської діяльності підприємства

правильно оцінити стан справ на підприємствах України. Вивчення підходів до проведення аналізу фінансової стійкості, які запропоновані різними авторами, дозволяє з'ясувати, що в нашій країні відсутня єдина методика розрахунку фінансових коефіцієнтів. Саме тому потрібно розробити науково обґрунтовану методику, яка б задовольнила інтереси широкого кола користувачів, адже фінансові показники повинні давати об'єктивну і точну характеристику фінансового стану підприємства, його стійкості; для всіх показників мають бути зазначені числові нормативи діапазону їх змін як у просторі, так і в часі [12, с. 165].

Висновки. Розгляд поняття «власний капітал» в обліково-економічній літературі дає підстави стверджувати про дискусійність його визначення. Це зумовлено відсутністю єдиної теорії капіталу і, відповідно, трактування природи капіталу. Вивчивши різні точки зору, було уточнено комплексне поняття «власний капітал» – сукупність фінансових ресурсів суб'єкта господарювання, що належать йому на правах власності та були створені за рахунок коштів власників підприємства або у результаті його ефективного господарювання, наявність яких забезпечує фінансову стійкість підприємства, тобто можливість та безперервність господарської діяльності та зниження його фінансового ризику.

Удосконалення методики проведення аналізу фінансового стану підприємства за рахунок досвіду зарубіжних країн та надбання українських вчених в цій галузі дозволить забезпечити аналітиків та власників інформацією про структуру капіталу підприємства та спрогнозувати, чи буде підприємство мати в наступному звітному періоді бажаний розмір прибутку, а також визначити резерви збільшення прибутку підприємства.

Було запропоновано вирішення проблеми вітчизняної методики обліку власного капіталу шляхом визначення ролі елементів методу бухгалтерського обліку при формуванні, зміні та використанні власного капіталу. Завдяки цьому управлінський персонал може використати інформацію з метою вирішення основних завдань бухгалтерського обліку: забезпечення збереження майна власника, визначення і розподілу прибутку, надання інформації для управління. Використання цих елементів методу бухгалтерського обліку дозволить підвищити ефективність застосування методики обліку власного капіталу.

Отже, значення власного капіталу полягає в тому, що він є гарантією фінансової незалежності підприємства і базою для формування його активів. У ході підприємницької діяльності власний капітал або нарощується, або «проїдається». Лише за умови збереження власного капіталу підприємство зможе нарощувати прибутки, залучати кошти інвесторів, виходити на ринок позикового капіталу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджене Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
2. Безкоровайна Л.В. Особливості обліку власного капіталу на підприємствах / Л.В. Безкоровайна // Журнал МНУ ім. В.О.Сухомлинського. – 2015. – Вип. 4 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.global-national.in.ua/archive/4-2015/200.pdf.
3. Бобяк А.К. Організаційно-методичні аспекти обліку власного капіталу на підприємствах / А.К. Бобяк // Теоретичні та прикладні питання економіки : зб. наук. праць. – К : Київський університет, 2011. – № 24. – С. 368–375.
4. Боднарчук А.В. Удосконалення комплексного економічного аналізу власного капіталу / А.В. Бондарчук // Бізнесінформ. – 2013. – № 3 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.businessinform.net/pdf/ 2013/3_0/282_ 285.pdf.
5. Гуренко Т.О. Сучасний погляд на власний капітал / Т.О. Гуренко // Вісник НУБіП. – 2013. – № 20 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nubip.edu.ua/sites/default/files/гуренко%20т.о_сучасний%20погляд%20на%20власний%20капітал.pdf.
6. Каверзін О.О. Функції власного капіталу в умовах ринкової економіки / О.О. Каверзін // Вісник КПІ. – 2012. – № 5. – С. 138–139 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://vestnik.kpi.kharkov.ua/files/microcad/2011/s16/функції%20%20власного%20капіталу%20в%20умовах%20ринкової%20економіки.pdf.
7. Калініна А.В. Підходи до управління власним капіталом підприємства / А.В. Калініна // Економічні науки. – 2012. – № 2 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://bulletin.uabs.edu.ua/store/eco/2012/b5dcefaac969747beb6b07fa647b878b.pdf.
8. Ковальчук Т.М. Бухгалтерський облік (теорія) : [навч. посіб.] / Т.М. Ковальчук. – Ч. : ЧНУ, 2012. – 536 с.
9. Мельник О.М. Власний капітал підприємства і проблеми його формування / О.М. Мельник, Л.Н. Данилова // Вісник КНУ. – 2012. – № 4(10). – С. 24–27 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://papers.univ.kiev.ua/ekonomika/articles/Property_asset_of_the_enterprise_and_problems_of_its_formation_18721.pdf.
10. Надбережна Т.А. Вплив структуризації власного капіталу на організацію бухгалтерського обліку / Т.А. Надбережна // Економічні науки. – 2010. – № 15(1) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.nbuv.gov.ua/ujrn/soc_gum/Evu/2010_15_1/Nadber.pdf.
11. Олійник І.В Власний капітал як фінансове джерело функціонування підприємства / І.В. Олійник // Вісник податкової служби України. – 2013. – № 65 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/studconf/387.pdf.
12. Пилипенко О.І. Облік та аналіз власного капіталу: теорія і практика / О.І. Пилипенко // Вісник ЖДТУ. – 2003. – № 2(24). – С. 247–251 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://librar.org.ua/sections_load.ph p?s=business_economic_science&id=3682&start=7.
13. Сук Л.К. Фінансовий облік : [навч. посіб.] / Л.К. Сук, П.Л. Сук. – К. : Знання, 2012. – 647 с.
14. Шара Є.Ю. Фінансовий облік II : [навч. посіб.] / Є.Ю. Шара. – К. : Центр учбової літератури, 2012. – 408 с.

УДК 657:336.7

Новіченко Л.С.
кандидат економічних наук, доцент,
доцент кафедри аудиту
Національної академії статистики, обліку та аудиту

НАЛЕЖНА ОРГАНІЗАЦІЯ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ

APPROPRIATE ORGANIZATION OF COOPERATION IN THE CONDITIONS OF OUTSOURCING AS THE KEY TO EFFECTIVE ACCOUNTING OF ASSET SECURITIZATION PROCESS

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано необхідність застосування бухгалтерського аутсорсингу для ведення бухгалтерського обліку діяльності SPV. Також автором запропоновано групи критеріїв вибору зовнішнього суб'єкта ведення бухгалтерського обліку діяльності SPV та визначено основні шляхи організації співпраці між ним та виконавцем в умовах застосування бухгалтерського аутсорсингу в процесі сек'юритизації активів.

Ключові слова: сек'юритизація, спеціально створена компанія, замовник, виконавець, бухгалтерський аутсорсинг.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснована необходимость применения бухгалтерского аутсорсинга для ведения бухгалтерского учета деятельности SPV. Также автором предложены группы критериев выбора внешнего субъекта ведения бухгалтерского учета деятельности SPV и определены основные пути организации сотрудничества между ним и исполнителем в условиях применения бухгалтерского аутсорсинга в процессе секьюритизации активов.

Ключевые слова: секьюритизация, специально созданная компания, заказчик, исполнитель, бухгалтерский аутсорсинг.

ANNOTATION

The article substantiates the need for accounting outsourcing for accounting of activity SPV. The authors also proposed group selection criteria external entity accounting of activity SPV and the main ways of organizing cooperation between it and the contractor in terms of the application of accounting outsourcing in the assets securitization.

Keywords: securitization, special purpose vehicle (SPV), customer, performer, accounting outsourcing.

Постановка проблеми. Забезпечення раціонального та ефективного функціонування суб'єктів господарювання в умовах розвитку інфляційних процесів і кризових явищ в економіці вимагає переосмислення та пошуку альтернативних варіантів шляхів фінансування підприємства, одним з яких є сек'юритизація активів.

Механізм сек'юритизації, отримавши розвиток в 1970-х роках у США і ставши однією з головних фінансових інновацій другої половини XX ст., здійснив своєрідну революцію у фінансовому секторі економіки і забезпечив потужний імпульс для розвитку світових фондових ринків.

Етимологічно слово «сек'юритизація» походить від англійського securities – цінний папір. У цьому випадку економічний зміст відносин сек'юритизації розуміється як рух (у тому числі залучення) грошових коштів за допомогою цінних паперів, а не традиційних банківських кредитів. Суб'єкти господарювання, як суб'єкти відносин сек'юритизації, сформувавши пул активів, випускають цінні папери під їх забезпечення і реалізують на ринку цінних паперів. Таким чином, отримуючи кошти, суб'єкт господарювання має можливість направити їх на реалізацію нових відносин, у тому числі на отримання додаткового прибутку у вигляді різниці між відсотками по активах та цінних паперах, що сприяє зростанню оборотності коштів [1].

У підтвердження зазначеного, Дж. Таваколі розглядає сек'юритизацію як поняття ринкової економіки, що передбачає підмножину інструментів структурованого фінансування. По суті, це створення і випуск цінних паперів, забезпечених пулом (портфелем) активів; боржники за вказаними активами, як правило, різні. Фактично будь-яка комбінація фінансових активів або грошових потоків може бути трансформована у ринкові цінні папери для продажу інвесторам, тобто сек'юритизована [7].

Загалом, у світовій практиці під сек'юритизацією розуміють процес з перетворення необоротних фінансових активів в оборотні інструменти ринку цінних паперів, що фізично виражається у випуску цінних паперів, забезпечених активами (фінансовим потоком від активів).

У даний час про сек'юритизацію активів найчастіше доводиться чути в контексті фінансування банківської діяльності.

Проте на світовому ринку капіталу для сек'юритизації використовують також права вимоги по автокредитах, кредитних картах, торгові права вимоги (дебіторська заборгованість), лізингові платежі, страхові внески і т. д. Іншими словами, сек'юритизації піддаються будь-які активи або права, які забезпечують майбутні (прогнозовані) грошові надходження. Активи можуть бути власністю як банків, так і нефінансових організацій, наприклад, промислових і торгових підприємств, лізингових і авіакомпаній [2, с. 48].

Даний фінансовий інструмент має ряд переваг у порівнянні з традиційними операціями на

ринку капіталів. Зокрема, основними перевагами для компаній є недороге фінансування та диверсифікація джерел запозичень. При цьому інвестори мають можливість інвестувати в недоступні до цього часу низькоризикові активи через придбання цінних паперів з високим рівнем рейтингу. Водночас завдяки сек'юритизації активів для економічних суб'єктів, власний рейтинг яких не відповідає інвестиційному, відкривається доступ до ринку капіталів та відповідного рефінансування на основі випуску цінних паперів, забезпечених активами, проспекту емісії яких рейтингові агентства надають рейтинг значно вищого рівня. Вочевидь, сек'юритизація активів є складним, проте високоефективним механізмом.

Одним із ключових механізмів сек'юритизації активів у її класичній формі є спеціально створений фінансовий посередник (Special Purpose Vehicles – SPV), який утворюється для цілей так званого «дійсного продажу». Зокрема, компанія-оригінатор (ініціатор сек'юритизації) продає свої фінансові активи (права грошової вимоги) зазначеному фінансовому посереднику, який, у свою чергу, фінансує купівлю таких активів шляхом випуску цінних паперів на ринку капіталу. Реалізація таких відносин сек'юритизації дозволяє ізолювати ризики, пов'язані з правами вимоги та отриманням грошових потоків від ризиків самого оригінатора.

Таким чином, головна мета SPV – придбання активів у оригінатора, їх відокремлення у пулі, емісія і поширення цінних паперів, забезпечених цим пулом активів.

У міжнародній практиці були розроблені спеціальні вимоги до правового статусу SPV, що забезпечують належний захист прав та інтересів інвесторів, запобігання їх ризиків, пов'язаних з придбанням цінних паперів, забезпечених активами. Основними вимогами до правового статусу SPV є:

- незалежність SPV від оригінатора (SPV не повинно належати оригінатору або особам, афілійованим із ним);
- захищеність SPV від банкрутства (SPV обмежується в можливості ініціювати процедуру добровільного банкрутства, так само, як і добровільної реорганізації та добровільної ліквідації. Причому інвестори та оригінатор також беруть на себе зобов'язання не звертатися до суду з вимогою про ліквідацію SPV або про порушення щодо нього процедури примусового банкрутства);
- спеціальна правоздатність SPV (SPV не може випускати будь-які додаткові боргові інструменти, брати участь в об'єднанні компаній або здійснювати інші операції та дії, у тому числі наймати співробітників, крім тих, які безпосередньо необхідні для здійснення угоди сек'юритизації. Дана концепція спрямована на обмеження числа потенційних кредиторів SPV і надання інвесторам гарантій першочергового задоволення вимог за цінними паперами, забезпеченими активами).

Зрозуміло, що необхідність виконання зазначених вище умов потребує залучення зовнішніх суб'єктів для забезпечення функціонування SPV. Зокрема, актуалізується питання використання бухгалтерського аутсорсингу для ведення бухгалтерського обліку діяльності SPV.

При цьому слід враховувати, що використання бухгалтерського аутсорсингу та отримання максимального ефекту від його застосування є неможливим без належної побудови організаційних відносин між замовником та виконавцем, адже чітка організація співпраці між ними забезпечує формування цілісної системи управління процесом сек'юритизації активів.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вагомий внесок у формування теоретичних та організаційно-методичних засад бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу здійснили вітчизняні вчені та науковці: О.П. Войналович, І.К. Дрозд, С.А. Кузнєцова, С.М. Лайчук, Б.М. Литвин, Л.О. Логіненко, В.В. Сопко, Л.К. Сук, Ю.Ю. Фролова, Л.С. Шатковська, В.Г. Швець; вчені та науковці зарубіжних країн: Б.О. Анікін, С.М. Бичкова, Ж.-Л. Бравар, Т.М. Єрмакова, Є. Желіньскі, С.О. Календжян, Й. Кочар, М. Лациті, Д.М. Михайлов, Р. Морган, І.Л. Рудая, Ф.Н. Філіна, Дж. Хейвуд, К. Чубаковська, А.Є. Шевельов, А. Янковська. Дослідженням питань сек'юритизації активів також займаються як вітчизняні (О. Мозговий, О. Євтух, А. Ковальов, О. Нізков, О. Новак), так і зарубіжні фахівці (Ф. Фабоцці, І. Алєксєєва, Н. Александрова, Д.Ф. Маршалл, С. Фрост), проте практично відсутні напрацювання щодо організаційно-методичних аспектів облікового відображення операцій сек'юритизації активів як у її ініціатора, так і у спеціально створеного для таких операцій фінансового посередника, у тому числі щодо ведення бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу.

Мета дослідження полягає в узагальненні підходів та визначенні основних шляхів організації співпраці між замовником та виконавцем в умовах застосування бухгалтерського аутсорсингу в процесі сек'юритизації активів.

Виклад основного матеріалу дослідження. Раціональна організація бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу як системи неможлива без чітко налагоджених взаємозв'язків між суб'єктами. Оскільки використання бухгалтерського аутсорсингу передбачає укладання договору про надання послуг, то основними суб'єктами в даному випадку виступають виконавець та замовник. Замовником у процесі сек'юритизації активів виступає SPV. Відповідно, виконавцем послуг з бухгалтерського аутсорсингу виступають аудиторські, консалтингові фірми, спеціалізовані (аутсорсингові) фірми, спеціалісти з бухгалтерського обліку, зареєстровані як фізичні особи –підприємці тощо.

Серед великих транснаціональних консалтингових підприємств в Україні здійснюють діяльність підприємства «Великої четвірки» – Ernst&Young, KPMG, PWC, Delloitte, а також інші транснаціональні підприємства (McKeansey, Accenture, IBM Consulting, Roland Berger) тощо. Крім міжнародних, послуги з бухгалтерського аутсорсингу надають також такі вітчизняні консалтингові фірми, як ТОВ «Профіт Консалтинг і Аутсорсинг», ТОВ «Актив Плюс», «ЛПМ Консалтинг», Бізнес-консалтингова компанія «EBS» та ін.

К. Чубаковська зазначає, що «при залученні зовнішніх суб'єктів для ведення бухгалтерського обліку організацію бухгалтерського обліку слід розглядати як сукупність наступних складових:

а) організація співпраці між замовником та виконавцем при використанні бухгалтерського аутсорсингу;

б) організація інформаційного процесу в системі бухгалтерського обліку, яка охоплює: бухгалтерську документацію; ведення бухгалтерського обліку; інвентаризацію та внутрішній контроль; звітність» [6, с. 209].

Зрозуміло, що організація співпраці між SPV, як замовником, та виконавцем розпочинається з процесу вибору зовнішнього суб'єкта ведення бухгалтерського обліку, що є стратегічно важливим завданням, оскільки передбачає побудову довгострокових партнерських відносин.

Серед зарубіжних авторів на увагу заслуговують напрацювання Х. Морсе [5, с. 2–8], який пропонує наступну методику вибору партнера з аутсорсингу: 1) визначення ознак відповідного кандидата; 2) підготовка питань-пропозицій; 3) складання формулярів, які характеризують виконавця і послугу; 4) аналіз та перевірка формуляра; 5) налагодження контактів з виконавцем; 6) загальна характеристика співпраці; 7) складання таблиці оцінки виконавця.

За результатами аналізу напрацювань зарубіжних науковців визначено наступну послідовність вибору зовнішнього суб'єкта ведення бухгалтерського обліку:

1) розробка програми впровадження бухгалтерського аутсорсингу;

2) встановлення критеріїв, за якими проводитиметься відбір та здійснення їх оцінки;

3) дослідження ринку послуг та пошук зовнішніх суб'єктів ведення обліку;

4) оцінка результатів пошуку та складання списку потенційних виконавців;

5) вибір зовнішнього суб'єкта ведення бухгалтерського обліку;

Таблиця 1

Запропоновані групи критеріїв вибору зовнішнього суб'єкта ведення бухгалтерського обліку діяльності SPV

Критерії, яким повинен відповідати зовнішній суб'єкт	Джерела інформації
КІЛЬКІСНІ	
Основні критерії	
Види послуг у сфері бухгалтерського обліку та суміжних сферах, які надає зовнішній суб'єкт	Інформація, розміщена на веб-сайті підприємства; комерційна пропозиція; дані анкетування
Період існування підприємства на ринку відповідних послуг	
Профільні спеціалісти з бухгалтерського обліку	
Рівень цін на послуги з бухгалтерського аутсорсингу	
Досвід роботи з підприємствами відповідної галузі	
Додаткові критерії	
Виставлені претензії та судові позови на неякісне ведення бухгалтерського обліку	Довідкові матеріали; інформаційні листи; інформація в засобах масової інформації
ЯКІСНІ	
Основні критерії	
Імідж та досвід роботи виконавця на ринку	Комерційна пропозиція; інформація розміщена на веб-сайті підприємства; Кодекс професійної етики підприємства
Позитивні відгуки та рекомендації замовників	
Забезпеченість сучасними комп'ютерними технологіями	
Наявність договору зі страхування ризиків професійної діяльності	
Участь зовнішнього суб'єкта в діяльності вітчизняних і міжнародних професійних організацій	
Урегульованість та дотримання виконавцем професійно-етичних норм та принципів	
Рівень корпоративної культури та її дотримання	
Наявність сертифікатів, дипломів, які підтверджують рівень професіоналізму працівників виконавця	
Додаткові критерії	
Участь працівників підприємства-виконавця в конференціях, семінарах присвячених проблемним питанням бухгалтерського обліку	Дані анкетування
Порядок підтримання належного рівня кваліфікації працівників	

6) визначення основних питань співпраці, підготовка проекту договору;

7) підписання договору про надання послуг з бухгалтерського аутсорсингу.

Використання запропонованої процедури у практичній діяльності забезпечить розуміння сукупності дій, які потрібно врахувати та виконати на кожному з етапів процесу вибору зовнішнього суб'єкта, дозволить організувати та реалізувати ведення бухгалтерського обліку зі зниженням ризиків замовника. Після визначення переліку потенційних виконавців послуг з бухгалтерського аутсорсингу шляхом проведення тендерів, вивчення спеціалізованих і загальних довідників, даних асоціацій, рекламних оголошень, статей у періодичних виданнях, отримання комерційних пропозицій, рекомендацій знайомих відбувається розробка критеріїв вибору зовнішніх суб'єктів з урахуванням особливостей та галузі діяльності SPV, специфічних завдань організації бухгалтерського обліку.

Цільова спрямованість діяльності SPV визначає множинність критеріїв вибору зовнішніх суб'єктів ведення бухгалтерського обліку. Тому на основі використання загальнонаукових методів групування та синтезу нами узагальнені та згруповані виокремлені різними авторами критерії вибору зовнішнього суб'єкта з ведення бухгалтерського обліку (табл. 1).

Сформовані групи критеріїв складаються з основних та додаткових. Такий розподіл здійснено відповідно до джерел отримання інформації. Основні критерії, які повинні обов'язково враховуватися при виборі зовнішнього суб'єкта, SPV може отримати за вимогою від виконавця. Інформацію в частині додаткових критеріїв SPV може отримати за результатами анкетування, із засобів масової інформації. Даний вид критеріїв також має важливе значення в процесі прийняття обґрунтованих управлінських рішень про вибір того чи іншого зовнішнього суб'єкта.

Використання основних та додаткових критеріїв у межах виокремлених груп дозволяє правильно визначити їх перелік, що всебічно охарактеризують виконавця, надає змогу чітко сформулювати якості, якими він повинен володіти відповідно до визначених завдань організації бухгалтерського обліку. Від обґрунтованості цих критеріїв залежить якість прийнятого управлінського рішення і в кінцевому підсумку – адаптивність та ефективність ведення бухгалтерського обліку SPV.

З метою визначення основних напрямів процесу організації співпраці між SPV та виконавцем в умовах застосування бухгалтерського аутсорсингу слід визначити основні проблемні питання даного процесу.

«Якщо говорити про ситуацію, що спостерігається в нашій країні, то можна сказати: ми хочемо трансформувати економічну систему, підвищити ефективність ведення обліку на підприємстві шляхом залучення провайдера та неготові до змін, нездатні працювати по-новому. Візьмемо хоча б проблему економічної безпеки. Фінансова інформація – найсокровенніші корпоративні дані, в яких розкриті і фінансові потоки та їх джерела, і клієнтська база та ін. Безперечно, в результаті «витоку» такої інформації можна зруйнувати ділову репутацію, партнерські відносини, фінансово-економічну безпеку, проте можна і знайти вихід із даної ситуації: оцінити професійну компетентність та етичні сторони діяльності контрагента шляхом аналізу відгуків попередніх замовників, скласти додаткові умови щодо нерозголошення комерційної таємниці, в договорі слід детально описати процедуру доступу співробітників аутсорсера до конфіденційної інформації, визначити відповідальність за його винні дії» [3, с. 203].

В основі раціонального ведення бухгалтерського обліку в умовах аутсорсингу лежить правильно розроблений та укладений договір. Налагодженість та результативність комунікації його сторін, якість наданих послуг з бухгалтерського аутсорсингу залежать від зрозумілості та детальності сформульованого договору. Формальний підхід до формування умов договору про надання послуг з бухгалтерського аутсорсингу та додатків до договору негативно впливає на ведення бухгалтерського обліку, зокрема, допущення помилок виконавцем спричиняє притягнення до відповідальності SPV як замовника, виникають матеріальні збитки в результаті неповного відображення в бухгалтерському обліку всіх господарських операцій SPV; складання та подання недостовірної фінансової звітності; неправильне нарахування та сплата податкових платежів; втрата первинних документів та виникнення бухгалтерських правопорушень, що визначає актуальність детального розподілу відповідальності сторін, який повинен забезпечити зниження можливих негативних наслідків співпраці.

Ще одним недоліком використання бухгалтерського аутсорсингу у випадку неприділення належної уваги налагодженню співпраці між SPV як замовником та виконавцем є неотримання оперативної інформації для потреб управління.

Г.С. Кесарчук зазначає, що «відсутність оперативної управлінської інформації як один із недоліків аутсорсингових послуг також можна усунути шляхом зазначення у договорі порядку та періодичності надання інформації, організувати передачу даної інформації за допомогою сучасних інформаційних технологій» [3, с. 203].

Підтримуємо позицію М. Мудрої, що «аутсорсинг ефективний тоді, коли проводиться постійний контроль виконання договорів. Якщо за результатами контролю аутсорсер не забезпечує належну якість товарів та послуг, не виконує термінів поставки, відбувається витік інформації та ін., то керівництву підприємства-замовника терміново необхідно внести коректи-

ви в роботу або відмовитися від послуг даного аутсорсера» [4, с. 167].

З метою чіткої організації співпраці між SPV та виконавцем при використанні бухгалтерського аутсорсингу пропонуємо розробити Положення про взаєморозуміння та рівень наданих послуг (далі – Положення). Дане Положення розробляється виконавцем, в якому він зазначає сутність послуг, які буде надавати; які засоби буде використовувати у процесі надання послуг з ведення бухгалтерського обліку та в які терміни; кількість виконавців та їх кваліфікація; узгоджений рівень (параметри) якості наданих послуг, методи та засоби їх контролю тощо. Наявність даного положення надає можливість SPV контролювати роботу виконавця за раніше визначеними критеріями, накладаючи у випадку їх невиконання штрафні санкції, а також дозволяє розподілити обов'язки між сторонами та вирішити питання перевірки якості наданих послуг.

Також з метою усунення вищенаведених недоліків та удосконалення порядку налагодження співпраці між SPV та виконавцем пропонуємо передбачити в договорі наступні положення:

– зазначити перелік додаткових дій, які можуть виникнути в процесі співпраці. Розподілити зобов'язання між адміністрацією SPV та виконавцем щодо своєчасності збору, обсягів та термінів надання первинної документації;

– передбачити, в якому вигляді та форматі буде подаватися звіт про виконані операції або акт прийому-передачі послуг; чітко зазначити випадки, порядок та терміни їх доопрацювання. Окреслити випадки використання субпідряду та передбачити відповідальність SPV за несвоєчасне надання первинних документів, що призвело до виникнення додаткових витрат у виконавця в результаті виникнення простою в роботі;

– передбачити окремим положенням порядок зміни вартості послуг під впливом інфляції;

– зазначити порядок та документальне забезпечення дотримання норм професійної етики;

– визначити процедури обміну таємною інформацією та спосіб комунікації; зазначити перелік видів відповідальності, які понесе виконавець у випадку розголошення конфіденційної інформації з обов'язковим посиланням на статті відповідного кодексу України; зобов'язати виконавця підписати Положення про нерозголошення комерційної таємниці, яке надається у вигляді додатку до договору;

– необхідно записати в договорі, де фізично (територія) будуть надаватися послуги;

– зазначити перелік видів ризиків, які виникають у обох сторін, та методи їх зниження, порядок розробки програми управління ризиками та перелік дій, які будуть реалізовані на її основі, врегулювати питання захисту інтелектуальної власності;

– передбачити план дій у випадку виникнення непередбачених ситуацій.

Урахування наведених пропозицій забезпечить однозначне розуміння порядку співпраці між сторонами, уникнення випадків безвідповідального невиконання умов договору про надання послуг з бухгалтерського аутсорсингу, узгодження та задоволення інтересів обох сторін договору, чітке розмежування функцій, які повинні виконувати SPV та виконавець.

Висновки. Якісний рівень ведення бухгалтерського обліку, задоволення інформаційних потреб користувачів, репутація SPV залежать від побудови та функціонування облікової системи. У зв'язку з цим належна організація співпраці в умовах аутсорсингу є ключовим фактором ефективного ведення бухгалтерського обліку.

Використання запропонованого порядку вибору зовнішнього суб'єкта з урахуванням розроблених груп критеріїв забезпечить оптимізацію ризиків SPV, які виникають при застосуванні бухгалтерського аутсорсингу, що надає змогу здійснювати контроль відповідності виконавця обраним критеріям у процесі співпраці. Крім того, надані рекомендації сприятимуть зосередженню уваги на основних процесах налагодження співпраці між SPV та виконавцем, а також виступатимуть одним із інструментів підвищення оперативності надання необхідної інформації для потреб управління.

Подальші наукові дослідження будуть спрямовані на вивчення питань методики облікового відображення операцій сек'юритизації активів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вагизова В.И. Развитие отношений секьюритизации хозяйствующих субъектов в экономической системе: отечественный и зарубежный опыт / В.И. Вагизова, Р.Р. Хасанов // Проблемы современной экономики. – 2008. – № 4(28) [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.m-economy.ru/art.php?nArtId=2273.
2. Жаманов А.А. Секьюритизация активов как разновидность финансирования / А.А. Жаманов // Вестник РЭА. – 2011. – № 5. – С. 47–51.
3. Кесарчук Г.С. Бухгалтерський аутсорсинг: поняття, види, переваги та недоліки / Г.С. Кесарчук // Науковий вісник Ужгородського університету. – 2014. – Вип. 1(42). – С. 201–204.
4. Мудра М. Переваги та недоліки використання аутсорсингу в діяльності автомобілебудівних підприємств України / М. Мудра // Галицький економічний вісник. – 2012. – № 6(39). – С. 163–169.
5. Morse H. Reference Checking in Seven Easy Steps / H. Morse // Outsourcing Journal. – 2001. – September. – S. 1–8.
6. Od auditingu do sponsoringu w rachunkowości / Praca zbiorowa pod red. nauk. Kseni Czubakowskiej. – Warszawa: PWE, 2007. – 268 s.
7. Tavakoli J. Collateralized Debt Obligations & Structured Finance, John Wiley & Sons, 2003.

УДК 657.05

Омецінська І.Я.
кандидат економічних наук, доцент,
Тернопільський національний економічний університет

БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ

BUSINESS ACCOUNTING AS INFORMATIONAL SYSTEM FOR ENTERPRICE REGULATION

АНОТАЦІЯ

У статті визначено роль інформації для підприємства. Досліджено взаємозв'язок облікової інформації, яка формується в системі фінансового, управлінського обліку та обліку податкових розрахунків. Визначено основні вимоги до такої інформації та критерії її поділу. Охарактеризовано функції обліку, виконання яких повинна забезпечувати облікова інформація: інформаційна, контрольна, оцінювальна, аналітична, соціальна.

Ключові слова: бухгалтерський облік, інформація, прийняття рішень, вимоги до інформації, функції обліку.

АННОТАЦИЯ

В статье определена роль информации для предприятия. Исследована взаимосвязь учетной информации, которая формируется в системе финансового, управленческого учета и учета налоговых расчетов. Определены основные требования к такой информации и критерии ее классификации. Охарактеризованы функции учета, выполнение которых должна обеспечивать учетная информация: информационная, контрольная, оценочная, аналитическая, социальная.

Ключевые слова: бухгалтерский учет, информация, принятие решений, требования к информации, функции учета.

ANNOTATION

The role of enterprise's information is determined. The interrelation of accounting information which is formed in the system of financial, management accounting and tax payment accounting, is studied. The basic requirements of that information and criteria for its division are defined. The features of accounting, the implementation of which should provide the accounting information are characterized: informational, control, estimate, analytical, social.

Keywords: accounting, information, decision-making, information requirements, functions of accounting.

Постановка проблеми. Суб'єкти господарювання, що нині здійснюють свою діяльність в умовах суцільної інформаційної глобалізації, потребують належної інформації, яка формується як всередині підприємства, так і надходить із зовнішнього середовища. Інформаційний ресурс є невід'ємною ланкою функціонування будь-якого суб'єкта господарювання. Без інформації не може бути прийняте жодне управлінське рішення. Проте будь-які дані не можуть мати інформаційну цінність. Вони повинні відповідати певним вимогам, основним з яких є достатність і своєчасність. Лише така інформація забезпечить прийняття ефективних рішень. Основна інформація про господарську діяльність підприємства формується в системі бухгалтерського обліку. Тому дослідження бухгалтерського обліку як інформаційної системи в сучасних умовах господарювання є актуальним.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Багато науковців досліджували проблеми обліку як інформаційної системи. Серед них доцільно виділити Ф.Ф. Бутинця, Л.М. Васильєву, І.В. Жиглей, В.М. Жука, З.-М.В Задорожного С.О. Левицьку, В.В. Сопко, М.С. Пушкара, М.Г. Чумаченка та ін. Проте нині в умовах сталого розвитку та соціально-орієнтованої економіки вимоги до інформації посилюються змінюється інформаційне наповнення фінансової та управлінської звітності, що вимагає здійснення подальших досліджень системи обліку як джерела інформації.

Мета статті полягає у дослідженні бухгалтерського обліку як інформаційної системи для прийняття ефективних управлінських рішень в умовах соціально орієнтованої економіки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для управління підприємством необхідною є економічна інформація, ядром якої є облікова. Остання є повнішою, достовірнішою, оперативнішою за будь-яку іншу. Облікова інформація здійснює суттєвий вплив на рішення суб'єктів господарювання, впливаючи таким чином на економіку країни. У свою чергу, процеси, що відбуваються в економіці, впливають на діяльність підприємств. Тобто облікова інформація забезпечує як внутріфірмові зв'язки, так і зв'язок суб'єктів господарювання із зовнішнім середовищем.

Облікова інформація формується у системі бухгалтерського обліку. Визначення бухгалтерського обліку наведене в Законі України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні»: це процес виявлення, вимірювання, реєстрації, накопичення, узагальнення, зберігання та передачі інформації про діяльність підприємства зовнішнім та внутрішнім користувачам для прийняття рішень [7]. В даному Законі також наведене визначення поняття «внутрішньогосподарський (управлінський) облік», під яким розуміють систему обробки та підготовки інформації про діяльність підприємства для внутрішніх користувачів у процесі управління підприємством [7].

М.С. Пушкар та М.Г. Чумаченко говорять про трансформацію бухгалтерського обліку у фінансовий та управлінський (рис. 1). Окрім того, науковці виділяють підсистему контролінгу і зазначають, що поділ системи обліку на окремі підсистеми ґрунтується на об'єктивних вимогах менеджменту різних ієрархічних

рівнів щодо необхідного обсягу і структури інформаційних ресурсів, просторового та часового виміру господарської діяльності підприємства [9, с. 280–281].

В.В. Сопко та В.В. Сопко відзначають, що бухгалтерський облік в управлінні на підприємстві потрібно будувати за ознаками потреб фінансового, податкового та внутрішньогосподарського обліку. Бухгалтерський фінансовий облік визначається як комплексний системний облік усіх засобів та процесів господарської (економічної) діяльності відповідно до вимог чинного законодавства. Бухгалтерський податковий облік визначається як облік для задоволення інформаційних потреб керівництва даного підприємства (фірми) та податкових органів для одержання вірогідної інформації про господарські факти-явища та процеси, які пов'язані з податковими розрахунками. Бухгалтерський внутрішньогосподарський облік визначається як облік для задоволення інформаційних потреб керівництва певного підприємства (фірми) та його підрозділів [11, с. 124].

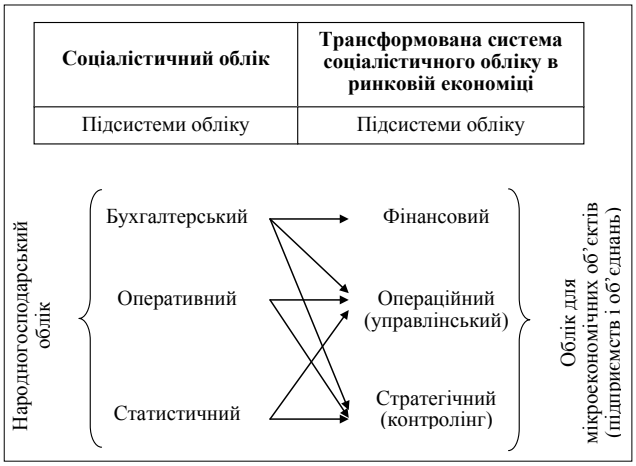


Рис. 1. Трансформація старої системи обліку в нову [9, с. 280]

Система обліку повинна бути побудована таким чином, щоб забезпечувати потреби її користувачів. У зв'язку з цим уважаємо, що на вітчизняних підприємствах має місце фінансовий облік, управлінський облік та облік податкових розрахунків. Метою фінансового обліку є надання інформації про фінансовий стан, результати діяльності та рух грошових коштів суб'єктів господарювання, яка потрапляє до зовнішніх користувачів через фінансову звітність. Управлінський персонал підприємства також користується даними фінансового обліку (первинними документами, регістрами обліку, фінансовою звітністю), інформація якого поглиблюється та деталізується в управлінському обліку. На нашу думку, за межі фінансового обліку також доцільно виділяти податкові розрахунки, оскільки в Україні, незважаючи на прийняття Податкового кодексу України, залишаються відмінності у величині прибутку, який розрахований за даними бухгалтерського і податкового законодавства. Окрім того, як показує практика, бухгалтер повинен насамперед вміти складати податкову звітність, оскільки незнання норм податкового законодавства і помилки в формуванні податкової звітності можуть тягнути за собою як адміністративну, так і кримінальну відповідальність. Тим більше що кваліфікований бухгалтер може допомогти підприємству обрати найоптимальнішу систему оподаткування і навіть оптимізувати податкові платежі. Тому, враховуючи сучасне функціонування вітчизняних підприємств, уважаємо, що в практичній площині податкові розрахунки за своїм значенням повинні бути нарівні з фінансовим та управлінським обліком. Хоча в методологічному аспекті, на нашу думку, податковий облік як такий не існує.

Погоджуємось з З.В. Задорожним, що між фінансовим та управлінським обліком є зворотній зв'язок щодо обміну відповідною інформацією. Для заповнення відповідних податкових декларацій отримують інформацію від фінансового та управлінського обліку [5, с. 57].

Рух інформації в системі обліку відображено на рис. 2.

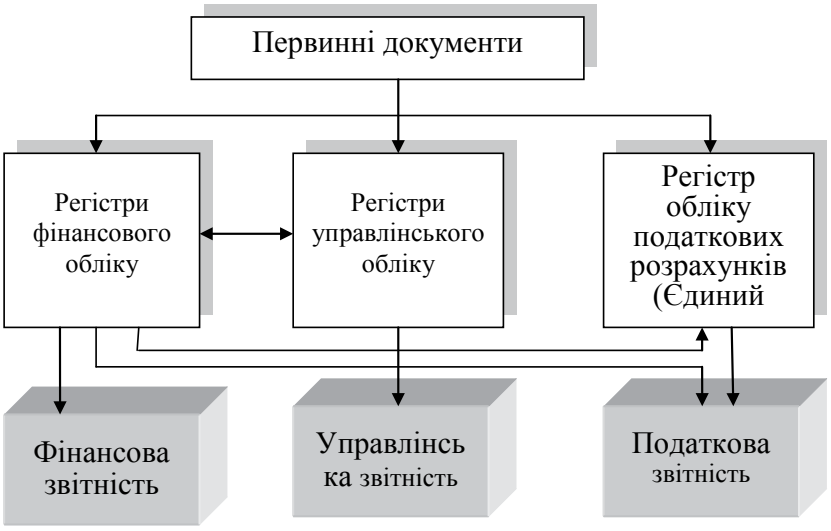


Рис. 2. Взаємозв'язок інформації фінансового обліку, управлінського обліку та обліку податкових розрахунків

Облікова інформація проходить певні етапи перетворення. Формуючись на основі первинних документів, вона групується у проміжних документах (регістрах) та узагальнюється у звітності. Погоджуємось з думкою М.С. Пушкара, що оброблена інформація має всі властивості товару. З цієї точки зору облік є засобом виробництва товару особливого роду – інформації, яка має вартість, собівартість, ціну та інші категорії товарного виробництва [10, с. 59]. Ураховуючи це, на нашу думку, облікова

інформація, яка пройшла обробку і узагальнена у звітних формах, повинна відповідати, окрім якісних характеристик, наведених у НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» [6], а саме дохідливість, зрозумілість, доречність, достовірність, ще й такій характеристиці, як «економічність». Тобто ефект, який отримується від такої інформації, повинен бути вищим від її собівартості. Хоча такий критерій більше стосується інформації управлінського обліку, оскільки фінансова і податкова звітність є обов'язковою для складання, незважаючи на витрати, які необхідно понести для формування її показників.

Облікова інформація має важливу особливість: вона в значній мірі залежить від суб'єкта, який її формує. Бухгалтер може порізному представити інформацію керівництву і, таким чином, вплинути на управлінські рішення. Не зажди керівник та аналітик знають той рівень деталізації облікової інформації, яку може представити служба бухгалтерії, особливо це стосується структури собівартості, витрат соціального характеру і ефекту від їх понесення тощо. Вірно з цього приводу відзначає І.В. Жиглей, що бухгалтерський облік належить до тих наук, результат яких суттєво залежить від людського чинника: від життєвих інтересів, прагнень, інтелектуальних здібностей та професійних навичок, рис характеру, системи цінностей та рівня культури [3, с. 69].

Інформація, яка формується в системі обліку, має складну ієрархічну структуру. Це зумовило виділення багатьох її видів, кожен з яких по-своєму важливий для системи управління. Значний перелік критеріїв структуризації інформації поданий М.С. Пушкарем та М.Г. Чумаченком, які серед них виділяють: простір, час, ієрархічний рівень споживачів інформації, фактори виробництва, процес кругообігу засобів виробництва, адекватність запитам користувачів, формалізований підхід до формування, фізична форма подання, ступінь перетворення даних, відношення до підприємства, потоки (канали) передачі, рівень складності вирішуваних управлінських завдань, психологічний вплив на людей [9, с. 268–270].

В. Фаріон та Т. Фаріон облікову інформацію поділяють за: часом формування, стабільністю, способом вираження, економічним змістом, характером обробки, складом і способом узагальнення, місцем виникнення, стадіями утворення, часовим періодом виникнення, способом створення, метою створення, взаємозв'язками і послідовністю формування [12, с. 100].

Узагальнюючи погляди науковців та з урахуванням функцій обліку, вважаємо, що облікову інформацію доречно поділяти за такими критеріями: стадія утворення, здатність змінюватися, інтервал часу між надходженням, місце виникнення, об'єктивність відображення, повнота, види господарських процесів, час.

За стадіями утворення облікова інформація поділяється на первинну та похідну. Первинна інформація отримується з первинних документів. Похідна облікова інформація створюється у результаті відповідних обчислень і поділяється на проміжну (регістри) та результативну (звітність).

Залежно від здатності змінюватися облікова інформація поділяється на змінну і постійну. До постійної облікової інформації належать показники, що не змінюються протягом певного часу, зокрема, це інформація про величину єдиного соціального внеску, тривалість робочого дня, норми витрачання матеріалів, норми амортизаційних відрахувань, орендна плата тощо. Така інформація може використовуватися багаторазово. Показники змінної облікової інформації постійно коливаються, використовуються одноразово, зокрема, виробіток працівника за день, витрати матеріалів за тиждень тощо.

За інтервалом часу між надходженням інформація поділяється на періодичну, що формується через однаковий інтервал часу, та неперіодичну, яка носить разовий характер або формується через різні проміжки часу.

Залежно від місця виникнення розрізняють внутрішню та зовнішню облікову інформацію. Внутрішньою називається інформація, яка виникає всередині об'єкта (підприємства, структурного підрозділу, цеху, складу тощо). Зовнішня інформація надходить із середовища, яке міститься за межами об'єкта (підприємства, структурного підрозділу).

Облікова інформація поділяється на точну і неточну за критерієм об'єктивності відображення. Інформація, яка формується за первинними документами, є точною. Дану інформацію можна перевірити або за даними первинних документів, або за регістрами, які складаються на їх основі. Точною є інформація, що наведена у різних формах звітності. Тобто тут дотримується принцип доказовості. Якщо перевірити походження такого виду облікової інформації неможливо, то її точність піддається сумніву і може свідчити про фальсифікацію. Неточною є інформація прогнозна, оскільки її показники в подальшому можуть відрізнятися від фактичних. Прогнозна інформація формується в системі управлінського обліку.

За повнотою інформація поділяється на достатню, надлишкову та недостатню. Якщо потреба в обліковій інформації суб'єкта більша від необхідної інформації, то інформація є недостатньою. Остання спричиняє прийняття більшості помилкових рішень. Якщо інформаційні потреби суб'єкта менші від необхідної інформації, то інформація є надлишковою. Надлишкова інформація призводить до зниження ефекту від її використання, оскільки вимагатиме понесення додаткових витрат на отримання інформації, потреби в якій немає. Окрім того, вона заважатиме сконцентрувати увагу на важливій інформації. Коли інформаційні потреби співпадають

з наявною інформацією, то вона є достатньою.

Для здійснення господарської діяльності управлінському персоналу важливо розподіляти інформацію на ту, що сформувалася в процесі постачання, виробництва та збуту. За часом облікова інформація поділяється на минулу (інформація про господарські операції, які вже відбулись), теперішню (оперативна інформація) та майбутню (прогнозна інформація).

Для прийняття управлінських рішень необхідно вміти розділяти інформацію на релевантну та нерелевантну. Релевантною інформацією називають будь-яку можливість, що дозволяє зменшити існуючу невизначеність [8, с. 132]. Релевантною буде та інформація, яка є різною для різних альтернативних рішень, тобто вона буде пов'язана з конкретним рішенням. Звичайно, що несвоєчасна інформація, не може бути релевантною, оскільки вона втрачає здатність впливати на прийняття рішень. Прийняті рішення будуть оперативними і ефективними у випадках, коли буде відкинута вся нерелевантна інформація та врахована вся релевантна.

Кожен з наведених видів облікової інформації є важливим елементом у процесі моделювання управлінських рішень. Водночас слід взяти до уваги, що інформацією є лише ті дані, які мають ефект новизни та знижують невизначеність досліджуваного об'єкту.

Облікова інформація повинна забезпечувати виконання всіх функцій обліку. Серед науковців єдиної думки щодо них немає. Цікавою є думка Л.М. Васильєвої, що облік виконує такі функції, як інформаційна (забезпечує відображення фактичного стану господарської діяльності); контрольна (забезпечує контроль збереження і раціонального використання господарських активів, капіталу, зобов'язань та господарської діяльності); функція управління (забезпечує економічною інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень, можливості активного впливу на хід господарських процесів); виховна (сумління і бережливе використання ресурсів господарства) [2, с. 253].

Проте найпоширенішою є думка, що облік виконує чотири основні функції: інформаційну, контрольну, оцінювальну та аналітичну. Інформаційна функція полягає у забезпеченні зовнішніх та внутрішніх користувачів відповідною інформацією для прийняття управлінських рішень. Контрольна функція забезпечує можливість здійснення методами бухгалтерського обліку контролю раціонального використання і зберігання ресурсів підприємства, дотримання чинного законодавства у веденні господарської діяльності. Оціночна функція бухгалтерського обліку дає можливість проводити вартісне вимірювання всіх об'єктів бухгалтерського обліку. За допомогою аналітичної функції обліку здійснюють аналіз наявності та ефективності використання ресурсів підприємства та результатів його діяльності загалом та окремих структурних підрозділів зокрема.

Інформаційна функція лежить в основі інших, оскільки, володіючи відповідною інформацією, можна здійснити контроль, оцінку та аналіз діяльності суб'єкта господарювання. Як вірно зазначив В.М. Жук, бухгалтерський облік є невід'ємним атрибутом не тільки підприємства, але й держави та глобальної економіки, забезпечуючи інформаційну комунікацію окремих та в цілому соціально-економічних середовищ [4, с. 15].

У сучасних умовах сталого розвитку все більше уваги приділяється соціальній складовій бухгалтерського обліку, яка реалізується через його соціальну функцію. Нині жорстка ринкова конкуренція і бажання власників підприємств максимізувати прибуток мінімізують соціальну орієнтацію суб'єктів господарювання. Проте управлінському персоналу необхідно зрозуміти, що соціально відповідальний бізнес принесе у перспективі економічний ефект. Як вірно зазначають С.І. Бай та І.А. Римар, соціальний статус підприємства, його професійна культура є критеріями соціальної зрілості, якості управлінських рішень, можливості застосовувати найбільш раціональні способи, передумовою формування результативної економіки, що забезпечує високий рівень життя українських громадян [1, с. 13]. Виходячи з цього, облік, окрім формування фінансової, управлінської і податкової звітності для прийняття рішень, повинен надавати інформацію про здійснену соціальну політику підприємства (витрати на: регульований законодавством соціальний пакет; розвиток персоналу; охорону праці та техніку безпеки; мотивацію; утримання власних об'єктів соціальної сфери; забезпечення якості продукції; гарантійне обслуговування; екологічні витрати (витрати на охорону навколишнього природного середовища, екологічні платежі); благодійну допомогу; участь у регіональних програмах розвитку, підтримка спортивного, культурного життя суспільства). Необхідно шукати шляхи розрахунку економічного ефекту від такої політики, що стимулювало б підприємства на ведення соціально відповідального бізнесу.

Висновки. У системі обліку первинна інформація перетворюється в продукт для управління. При цьому важливо врахувати вплив людського чинника на процес формування звітної інформації. Облікова інформація повинна відповідати певним вимогам, в іншому випадку її цінність буде втрачено. Ураховуючи наявність на підприємстві значного обсягу такої інформації, її необхідно групувати за певними критеріями (стадія утворення, здатність змінюватися, інтервал часу між надходженням, місце виникнення, об'єктивність відображення, повнота, види господарських процесів, час), що сприятиме прийняттю ефективних управлінських рішень. Уся облікова інформація в сукупності повинна забезпечити виконання системою облі-

ку своїх функцій, а саме інформаційної, контрольної, оцінювальної, аналітичної, соціальної. Соціальна функція обліку виявляється у забезпеченні ведення такої діяльності підприємства, яка б не завдавала шкоди кожній окремій людині (персоналу, покупцям тощо), суспільству в цілому та навколишньому середовищу.

Таким чином, облік, як інформаційна система, є рушійною силою функціонування підприємства, що може сприяти його економічному зростанню в умовах соціально орієнтованої ринкової економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бай С.І. Соціальна функція підприємства / С.І. Бай, І.А. Римар // Актуальні проблеми розвитку економіки регіону. – 2011. – Вип. 7(2). – С. 11–15.
2. Васильєва Л.М. Бухгалтерський облік як наука і практична діяльність / Л.М. Васильєва // Сталий розвиток економіки. – 2013. – № 4(21). – С. 252–254.
3. Жиглей І.В. Еволюція бухгалтерського обліку в контексті розвитку соціальних відносин / І.В. Жиглей // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. – 2009. – Вип. 1(13). – С. 64–74.
4. Жук В.М. Наукова гіпотеза трактування бухгалтерського обліку як соціально-економічного інституту / В.М. Жук // Облік і фінанси АПК. – 2012. – № 2. – С. 14–22.
5. Задорожний З.В. Внутрішньогосподарський облік у будівництві : [монографія] / З.В. Задорожний. – Тернопіль : Економічна думка, 2006. – 336 с.
6. Національне положення (стандарт) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затверджено Наказом Міністерства фінансів України № 73 від 07.02.2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua/laws/show/z0336-13.
7. Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні : Закон України № 996-XIV від 16.07.1999 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/996-14.
8. Проценко В.М. Формування управлінських рішень на основі релевантного підходу / В.М. Проценко // Економіка та управління підприємствами машинобудівної галузі: проблеми теорії та практики. – 2013. – № 4(24). – С. 131–138.
9. Пушкар М.С. Ідеальна система обліку: концепція, архітектура, інформація / М.С. Пушкар, М.Г. Чумаченко. – Тернопіль : Карт-бланш, 2011. – 336 с.
10. Пушкар М.С. Креативний облік (створення інформації для менеджерів) : [монографія] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 2006. – 334 с.
11. Сопко В.В. Бухгалтерський облік – базовий інструмент державної регулювальної політики забезпечення фінансово-економічної стабільності та економічного розвитку / В.В. Сопко, В.В. Сопко // Наукові записки НаУКМА. Економічні науки. – 2012. – Т. 133. – С. 115–125.
12. Фаріон В. Роль облікової інформації в системі управління банком / В. Фаріон, Т. Фаріон // Журнал європейської економіки. – 2013. – Т. 12 (№ 1). – С. 96–108.

УДК 657

Пилипів Н.І.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедрою теоретичної і прикладної економіки
Прикарпатського національного університету імені Василя Стефаника

Марків М.М.
аспірант,
Прикарпатський національний університет імені Василя Стефаника

ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РИНКУ ТВЕРДОГО БІОПАЛИВА ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ

RESEARCHES OF MARKET STATUS OF SOLID BIOFUEL FOR INFORMATIONAL ENSURING OF REALIZING PROCESS OF MANAGEMENT DECISION

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено стан розвитку ринку твердого біопалива, виготовленого деревообробними підприємствами з метою формування більш повного інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень. Проведений аналіз дав можливість виявити проблемні питання функціонування підприємств деревообробної галузі, що визначатимуть подальше прийняття управлінських рішень з метою реалізації стратегічних цілей досліджуваних підприємств. У результаті проведеного дослідження виокремлено переваги використання твердого біопалива, які об'єднано у три групи: економічні, екологічні, техніко-технологічні. Також визначено основні перспективи розвитку ринку твердого біопалива.

Ключові слова: тверде біопаливо, ринок, деревообробні підприємства, інформаційне забезпечення, організація управлінського обліку, процес прийняття управлінських рішень.

АННОТАЦИЯ

В статье исследовано состояние развития рынка твердого биотоплива, изготовленного деревообрабатывающими предприятиями с целью формирования более полного информационного обеспечения процесса принятия управленческих решений. Проведенный анализ позволил выявить проблемные вопросы функционирования предприятий деревообрабатывающей отрасли, которые будут определять дальнейшее принятие управленческих решений с целью реализации стратегических целей исследуемых предприятий. В результате проведенного исследования выделены преимущества использования твердого биотоплива, которые объединены в три группы: экономические, экологические, технико-технологические. Также определены основные перспективы развития рынка твердого биотоплива.

Ключевые слова: твердое биотопливо, рынок, деревообрабатывающие предприятия, информационное обеспечение, организация управленческого учета, процесс принятия управленческих решений.

ANNOTATION

In this article I analyze current state of the solid biofuel market for products that are developed from wood processing enterprises with goal to form comprehensive informational support for management in their decision making. The analysis identified inefficiencies in the functioning of wood processing enterprises, those inefficiencies will be used by management in their decisions with purpose to meet strategic goals of the studied enterprises. As a result of the study, the author identified the advantages of solid biofuels, which can be presented in three broad categories: economic, environmental, technical and technological. Further, main prospects of the solid biofuel growth are discussed.

Keywords: solid biofuels market, wood-processing enterprises, information, organization of accounting management, decision making.

Постановка проблеми. Загострення кризових явищ у національній економіці, які супроводжуються актуалізацією питання щодо енергоефективності та енергонезалежності, зумовлюють необхідність проведення структурних перетворень у деревообробній галузі, яка, на нашу думку, виступає пріоритетною у розроблених стратегічних цілях різних ієрархічних рівнів у частині раціонального використання ресурсів та пошуку альтернативних джерел енергії.

Однак формування стратегії з метою забезпечення конкурентоспроможності та сталого розвитку деревообробних підприємств у сучасних умовах можливе за наявності правильно організованої системи управлінського обліку як основного джерела інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Результати дослідження основних положень організації управлінського обліку знайшли своє відображення у наукових працях П.Й. Атамаса, І. Білоусової, Ф.Ф. Бутинця, С.Ф. Голова, З.В. Гуцайлюка, К. Друрі, Р. Ентоні, Т.П. Карпової, С.О. Левицької, О.В. Лишиленка, Е. Майєра, Р. Манна, В. Моссаковського, Л.В. Нападовської, Б. Нідлза, С.Н. Ніколаєвої, В.Ф. Палія, Н.І. Пилипів, М.С. Пушкаря, Л. Радецької, І.Б. Садовської, В.В. Сопка, В. Труша, Ч. Хорнгрена, М.Г. Чумаченка, А.Д. Шеремета та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значний внесок науковців у дослідження цієї проблематики, вивчення і обґрунтування впливу важливих технологічних особливостей діяльності деревообробних підприємств з виробництва твердого біопалива на організацію управлінського обліку у процесі формування стратегії щодо забезпечення їх конкурентоспроможності та сталого розвитку залишаються вивченими недостатньо.

Мета статті полягає у дослідженні сучасного стану ринку твердого біопалива з метою подаль-

шого вивчення впливу технологічних особливостей діяльності деревообробних підприємств на організацію управлінського обліку як інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних умовах діяльність суб'єктів господарювання підпорядковується діючим стратегіям, які розроблені на різних рівнях управління, основою яких є енергоефективність та енергоощадність. Це досягається шляхом застосування новітніх моделей управління виробничо-господарською діяльністю деревообробних підприємств із використанням технологій ресурсозбереження, інтенсифікації процесу використання ресурсів, забезпечення безвідходного виробництва.

Для виявлення технологічних особливостей виробництва твердого біопалива необхідним є попереднє вивчення проблемних питань функціонування підприємств деревообробної галузі, що сприятиме належній організації управлінського обліку як основи інформаційного забезпечення системи управління з метою досягнення поставлених стратегічних цілей.

Проведене дослідження щодо стану вітчизняного ринку твердого біопалива дало змогу отримати інформацію про виробництво і реалізацію цього альтернативного виду палива за 2013–2014 рр., яку систематизовано у табл. 1.

Дослідження вітчизняного ринку твердого біопалива доцільно розпочати із вивчення кількості підприємств, які виготовляють цей альтернативний вид палива. Проведений нами ґрунтовний аналіз дав змогу виявити, що найбільша

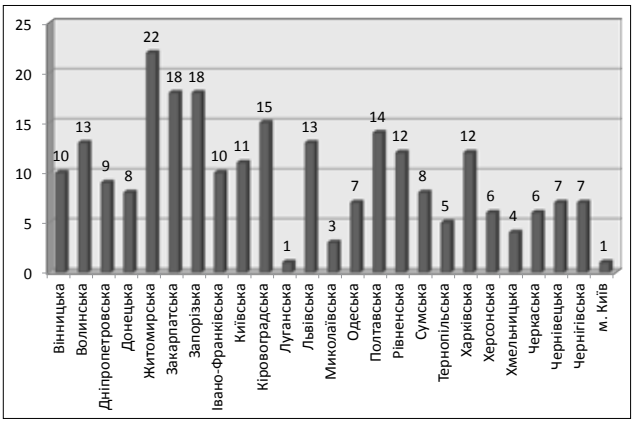


Рис. 1. Аналіз кількості вітчизняних деревообробних підприємств з виробництва твердого біопалива

Джерело: складено на основі [1]

Таблиця 1

Виробництво та реалізація твердого біопалива з деревини та іншої природної сировини у 2013–2014 рр.

№ п/п	Область	Кількість підприємств	Ціна одиниці, грн.	Вироблено усього, т		Реалізовано у 2014 р. з власної сировини, т
				2013 р.	2014 р.	
1.	Вінницька	10	1474,49	63900	91557	47891
2.	Волинська	13	1441,13	28851	25526	23358
3.	Дніпропетровська	9	983,50	15008	16818	15622
4.	Донецька	8	629,18	47474	54370	4682
5.	Житомирська	22	1402,17	56636	57257	54179
6.	Закарпатська	18	1346,93	32579	27085	22293
7.	Запорізька	18	832,96	93035	150931	53975
8.	Івано-Франківська	10	878,79	7475	5524	5534
9.	Київська	11	964,39	10841	12140	11692
10.	Кіровоградська	15	924,44	38834	24151	19262
11.	Луганська	1	1057,5	119	40	40
12.	Львівська	13	1956,84	4970	8366	8174
13.	Миколаївська	3	725,47	898	2371	2120
14.	Одеська	7	1428,60	55896	98805	45858
15.	Полтавська	14	865,77	89426	143550	91375
16.	Рівненська	12	1180,14	13759	17089	17036
17.	Сумська	8	927,66	1598	2864	2853
18.	Тернопільська	5	1146,55	3121	2755	1843
19.	Харківська	12	850,48	40908	63550	9200
20.	Херсонська	6	995,89	39005	47625	48108
21.	Хмельницька	4	1673,91	2924	4522	4350
22.	Черкаська	6	1161,28	43511	46325	44471
23.	Чернівецька	7	1899,33	14995	19310	6144
24.	Чернігівська	7	1011,61	5639	6383	6373
25.	м. Київ	1	1068,18	350	220	220
Разом по Україні		**240**	**1148,0**	**711752**	**929134**	**546653**

Джерело: складено на основі [1]

кількість підприємств розташована у Житомирській області – 22, Закарпатській та Запорізькій – по 18 деревообробних підприємств з виробництва твердого біопалива (рис. 1).

У Івано-Франківській області у 2014 р. налічувалось 10 таких підприємств. Слід відмітити, що у порівнянні з іншими регіонами це незначна кількість виробників альтернативного виду палива, що з урахуванням природно-ресурсного потенціалу території вказує на невикористані можливості вищезазначеної області. Однак доцільно відмітити, що Івано-Франківщина є частиною Карпатської лісогірської геоекосистеми, яка має важливе рекреаційне значення.

У цілому на території України у 2014 р. налічувалось 240 підприємств з виробництва твердого біопалива, що має позитивне значення.

Не менш важливою проблемою в аналізі вітчизняного ринку твердого біопалива є оцінка цінового діапазону. У результаті вивчення цінової політики деревообробних підприємств з виробництва твердого біопалива встановлено, що найвищі ціни пропонуються підприємствами таких областей, як Львівська – 1956,84 грн., Чернівецька – 1899,33 грн. та Хмельницька – 1673,91 грн. за тону твердого біопалива (рис. 2). Найнижчі ціни встановлено підприємствами таких областей, як Донецька – 629,18 грн., Миколаївська – 725,47 грн. та Запорізька – 832,96 грн. за тону твердого біопалива.

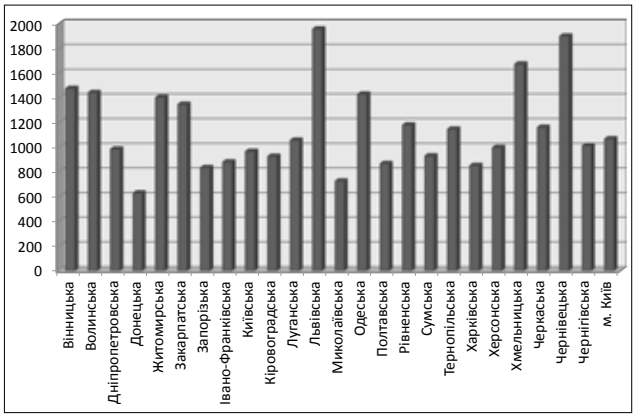


Рис. 2. Аналіз цінового діапазону на тверде біопаливо вітчизняних деревообробних підприємств
Джерело: складено на основі [1]

Слід відмітити, що встановлений деревообробними підприємствами ціновий діапазон є достатньо широким, що, на нашу думку, залежить від кількості виробників у регіоні, обсягів їх діяльності, наявності своєчасної релевантної інформації та можливостей її використання менеджерами, що, у свою чергу, вказує на недосконалість системи управління досліджуваних підприємств.

Підприємствами Івано-Франківської області у середньому встановлено ціну 878,79 грн. за тону твердого біопалива, що з урахуванням цін виробників з інших регіонів є конкурентоспроможною, оскільки середня ціна на тверде біопаливо по Україні становить 1148,0 грн. за тону твердого біопалива.

Проведений аналіз обсягів виробництва паливних брикетів та гранул з деревини та іншої природної сировини за 2013–2014 рр. дав змогу виявити, що лідируючі позиції займають Запорізька і Полтавська області. Підприємства даних областей за 2014 р. виготовили 150 931 та 143 550 т паливних брикетів і гранул відповідно, що на 57 896 та 54 124 т відповідно більше, ніж обсяги виробництва за 2013 р., і вказує на позитивні тенденції у діяльності підприємств зазначених областей. Підприємства ж Івано-Франківської області за 2014 р. виготовили 5 524 т твердого біопалива, що на 1 951 т менше, ніж за 2013 р., що вказує на невикористаний потенціал (рис. 3).

У цілому обсяги виробництва твердого біопалива українськими підприємствами у 2014 р. становили 929 134 т, що на 217 382 т більше, ніж у 2013 р., що вказує на позитивну тенденцію розвитку досліджуваного ринку, який підтверджений як вітчизняним, так і зарубіжним попитом на альтернативні види палива.

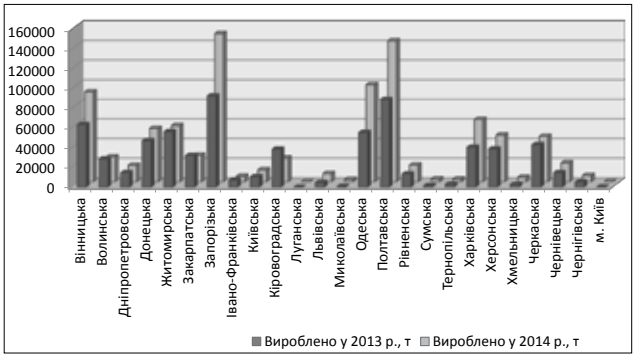


Рис. 3. Аналіз обсягів виробництва твердого біопалива деревообробними підприємствами у 2013–2014 рр.
Джерело: складено на основі [1]

Крім того, нами проведено аналіз обсягів реалізації твердого біопалива, виготовленого деревообробними підприємствами з власної си-

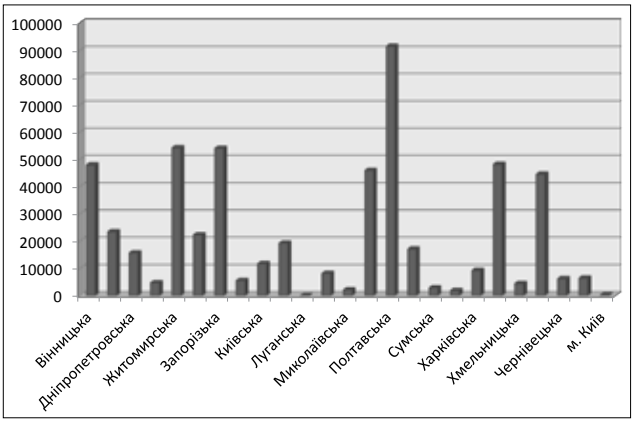


Рис. 4. Аналіз обсягів реалізації твердого біопалива деревообробними підприємствами за 2014 р.
Джерело: складено на основі [1]

ровини за 2014 р., який дав змогу встановити, що лідируючу позицію займають підприємства Полтавської області, які за аналізований період реалізували 91 375 т твердого біопалива на суму 79 109,3 тис. грн. (рис. 4).

У цілому вітчизняними підприємствами реалізовано за аналізований період 546 653 т твердого біопалива на суму 627 559,8 тис. грн. Слід відмітити, що на підприємства семи областей (Вінницької, Житомирської, Запорізької, Одеської, Полтавської, Херсонської та Черкаської) припадає 70,59% від загального обсягу реалізованого з власного виробництва твердого біопалива та 69,43% від загальної їх вартості (табл. 2).

У той же час підприємствами Івано-Франківської області за 2014 р. реалізовано 5 534 т твердого біопалива на суму 4 863,2 тис. грн., що становить 1,01% від загального обсягу реалізованого твердого біопалива та 0,77% від загальної їх вартості, що вказує на потенційну можливість розвитку вищезазначеного регіону щодо виробництва та реалізації твердого біопалива, як на вітчизняному ринку, так і на європейському.

Таким чином, проведена діагностика стану вітчизняного ринку твердого біопалива дала змогу встановити, що обсяги виробництва і реалізації деревообробними підприємствами такого альтернативного виду палива мають позитивну тенденцію, що з урахуванням сучасних економічних умов і надалі її зберігатиме.

Проведений порівняльний аналіз параметричних даних різних видів палива [2; 3] дав змогу встановити, що з урахуванням суттєвих переваг тверде біопаливо (паливні брикети та гранули з деревини) є конкурентоспроможним порівняно з традиційними видами палива.

У цілому до переваг використання твердого біопалива, яке виготовлене із деревини, доцільно віднести:

1. Екологічні – зменшення відходів, зменшення шкідливих викидів та зниження парникового ефекту, забезпечення безвідходного виробництва, чистота приміщень, у яких виготовляється та використовується це паливо.

2. Економічні – низька вартість у порівнянні з іншими видами палива (у т. ч. природнім газом, паливом для двигунів, електрикою та ін.), забезпечення інтенсифікації виробничого процесу деревообробних підприємств, економія споживання деревообробних ресурсів.

3. Техніко-технологічні – висока теплотворна здатність (у порівнянні з необробленими деревинними відходами), можливість автоматизації процесу виробництва і використання (споживання) твердого біопалива.

Проведений нами аналіз дав змогу встановити, що ринок твердого біопалива характе-

Таблиця 2

Реалізація твердого біопалива вітчизняним деревообробними підприємствами у 2014 р.

№ п/п	Область	Кількість, т	Питома вага, %	Вартість, тис. грн.	Питома вага, %
1.	Вінницька	47891	8,76	70615	11,25
2.	Волинська	23358	4,27	33662	5,36
3.	Дніпропетровська	15622	2,86	15364,3	2,45
4.	Донецька	4682	0,86	2945,8	0,47
5.	Житомирська	54179	9,91	75968,4	12,11
6.	Закарпатська	22293	4,08	30027,2	4,78
7.	Запорізька	53975	9,87	44958,8	7,16
8.	Івано-Франківська	5534	1,01	4863,2	0,77
9.	Київська	11692	2,14	11275,7	1,80
10.	Кіровоградська	19262	3,52	17806,5	2,84
11.	Луганська	40	0,01	42,3	0,01
12.	Львівська	8174	1,50	15995,2	2,55
13.	Миколаївська	2120	0,39	1538	0,25
14.	Одеська	45858	8,39	65512,7	10,44
15.	Полтавська	91375	16,72	79109,3	12,61
16.	Рівненська	17036	3,12	20104,8	3,20
17.	Сумська	2853	0,52	2646,6	0,42
18.	Тернопільська	1843	0,34	2113,1	0,34
19.	Харківська	9200	1,68	7824,4	1,25
20.	Херсонська	48108	8,80	47910,1	7,63
21.	Хмельницька	4350	0,80	7281,5	1,16
22.	Черкаська	44471	8,14	51643,4	8,23
23.	Чернівецька	6144	1,12	11669,5	1,86
24.	Чернігівська	6373	1,17	6447	1,03
25.	м. Київ	220	0,04	235	0,04
Разом по Україні		**546653**	**100,00**	**627560**	**100,00**

Джерело: складено на основі [1]

ризується перспективами свого розвитку, а саме: зростання попиту на паливо; значний паливно-енергетичний потенціал; можливість входження на міжнародний ринок біопалива; можливість забезпечення власних потреб паливом та енергією за допомогою енергоощадних та енергоефективних технологій та ін.

Висновки. Таким чином, у результаті проведеного дослідження нами виявлено стан розвитку вітчизняного ринку твердого біопалива через проведений аналіз обсягів його виробництва і реалізації, а також оцінку проблемних ділянок, переваг використання твердого біопалива, перспектив розвитку, які сприятимуть формуванню більш повного інформаційного забезпечення процесу прийняття управлінських рішень з метою досягнення сталого розвитку та конкурентоспроможності деревообробних підприємств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua.
2. Гайденко О. Тверде біопаливо: технологічні вимоги, властивості компонентів та технологія виробництва / О. Гайденко // Агробізнес сьогодні. – 2014. – № 19(290) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.agro-business.com.ua/ideii-i-trendy/2424-tverde-biopalyvo-tekhnologichni-vymogy-vlastyvosti-komponentiv-ta-tekhnologiia-vyrobnytstva.html.
3. Серьогін О.О. Використання твердого біопалива як спосіб енерго- та ресурсоощадження на підприємствах харчової промисловості України / О.О. Серьогін, І.А. Понікарчук [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://tmrt.nuft.edu.ua/використання-твердого-біопалива-як-с/.

УДК 006.034:339.166.5:657

Плікус І.Й.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів і кредиту
Сумського державного університету

ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ

ACCOUNTING INTELLECTUAL PROPERTY, INTELLECTUAL CAPITAL AND INTANGIBLE ASSETS

АНОТАЦІЯ

У статті досліджено проблеми бухгалтерського обліку інтелектуальної власності та елементів інтелектуального капіталу, а також питання подання інформації про інтелектуальний капітал у фінансовій звітності. Систематизовано підходи до визначення понять «інтелектуальна власність» та «інтелектуальний капітал». Досліджено поняття «інтелектуальна власність» з бухгалтерської (ресурсний та балансовий підхід) та юридичної (об'єктивний та суб'єктивний підхід) точок зору. Визначено, що у поняттях «інтелектуальна власність» та «інтелектуальний капітал» найчастіше робиться акцент на нематеріальності елементів. Розглянуто методику обліку людського капіталу як об'єкту інтелектуальної власності, моделі обліку людських ресурсів та підходи до оцінки їх вартості.

Ключові слова: інтелектуальна власність, інтелектуальний капітал, нематеріальні активи, людський капітал, облік, звітність.

АННОТАЦИЯ

В статье исследованы проблемы бухгалтерского учета интеллектуальной собственности и элементов интеллектуального капитала, вопросы представления информации об интеллектуальном капитале в финансовой отчетности. Систематизированы подходы к определению понятий «интеллектуальная собственность» и «интеллектуальный капитал». Исследовано понятие «интеллектуальная собственность» с бухгалтерской (ресурсный и балансовой подход) и юридической (объективный и субъективный подход) точек зрения. Определено, что в понятиях «интеллектуальная собственность» и «интеллектуальный капитал» чаще всего делается акцент на нематериальности элементов. Рассмотрена методика учета человеческого капитала как объекта интеллектуальной собственности, модели учета человеческих ресурсов и подходы к оценке их стоимости.

Ключевые слова: интеллектуальная собственность, интеллектуальный капитал, нематериальные активы, человеческий капитал, учет, отчетность.

ANNOTATION

In the article the problem of accounting items of intellectual property and intellectual capital and question submission of information on intellectual capital in the financial statements. Systematic approach to the definition of «intellectual property» and «intellectual capital». The concept «intellectual property» of accounting (balance sheet approach and resources) and legal (objective and subjective approach) points of view.

Keywords: intellectual property, intellectual capital, intangible assets, human resources, accounting, reporting.

Постановка проблеми. В економіці знань освіта розглядається як інвестиції у людський капітал, проте система бухгалтерського обліку та звітності не відповідає вимогам економіки знань: у складі фінансової звітності представлена тільки незначна інформація про окремі елементи інтелектуального капіталу, які визнаються нематеріальними активами. Ця інформація не дозволяє користувачам звітності сформувати достовірне уявлення про реальний фінансовий стан підприємства. Звідси зростає науковий інтерес до формування системи обліку інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу в економіці знань.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням концепції інтелектуального капіталу, особливостей використання його елементів і управління даними ресурсами займалися Е. Брукінг, Ц. Гріліхес, Р. Каплан, Д. Нортон, С. Пайк, Й. Руус, К.-Е. Свейбі, Т. Стюарт, Л. Едвінссон та ін. Значний внесок у розробку методологічних підходів до обліку та оцінки інтелектуального капіталу, нематеріальних активів внесли А.Н. Козирєв, С.Ф. Легенчук, Е. Фламхольц, В.Л. Макаров, Б. Лев, А.Н. Хорін, Р. Хоуелл та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Існуючи певні дослідження понятійного апарату, моделей обліку та методів оцінки інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу, нематеріальних активів не дозволяють вирішити проблему бухгалтерського обліку елементів інтелектуального капіталу та залишаються невирішеними питання подання інформації про інтелектуальний капітал у фінансовій звітності. Зазначені обставини визначають необхідність подальших досліджень підходів бухгалтерського обліку щодо інтелектуального капіталу в міжнародній системі фінансової звітності, а також продовженню досліджень в області теорії становлення облікової системи в економіці знань.

Мета статті полягає у науково-методичному дослідженні положень обліку та оцінки інтелектуальної власності, інтелектуального капіталу та нематеріальних активів в економіці знань.

Виклад основного матеріалу дослідження. Виходячи з існуючих досліджень, які проводяться зарубіжними і вітчизняними вченими з проблем обліку інтелектуального капіталу та інтелектуальної власності, відмітимо, що на разі не склалося вичерпного уявлення про економічну сутність цих активів та можливості їх використання в діяльності підприємства. Це пов'язано насамперед з тим, що кожен вчений

вкладає в ці поняття різний зміст залежно від аспектів, що досліджує: поняття «інтелектуальний капітал» використовують зазвичай менеджери, «інтелектуальна власність» – юристи [1, с. 90]. У зв'язку з цим уважаємо за необхідне провести систематизацію підходів до визначення понять «інтелектуальна власність» та «інтелектуальний капітал» з метою уточнення понятійно-категоріального апарату для ефективного використання даних видів активів в діяльності підприємства.

Поняття «інтелектуальна власність» вперше введено у 1967 р. Всесвітньою організацію інтелектуальної власності. Під інтелектуальною власністю[1] слід розуміти результат інтелектуальної діяльності підприємств та установ, який може бути використаний як товар та сприяє підвищенню капіталізації даного підприємства. Це означає, що результати інтелектуальної діяльності можуть бути комерціалізовані і приносити економічний ефект. При цьому підкреслимо, що під інтелектуальною власністю розуміють не результат інтелектуальної діяльності людини як такий, а право на цей результат, а право на відміну від матеріальних об'єктів не можна відчути на дотик, отже, інтелектуальна власність є нематеріальним об'єктом. Об'єкти інтелектуальної власності[2] (ОІВ), в умовах конкуренції на ринках товарів і послуг займають вагоме місце, це визвано насамперед тим, що: 1) посилюється конкурентоспроможність товарів і послуг на ринку за рахунок підвищення їх якості та забезпечення монопольного права на об'єкти інтелектуальної власності – у цьому проявляється правова (юридична) характеристика об'єктів інтелектуальної власності; 2) відбувається отримання додаткового доходу від продажу (передачі) прав інтелектуальної власності або від використання цих прав у виробництві інноваційної продукції – це економічна (бухгалтерська) характеристика об'єктів інтелектуальної власності. І правова, і економічна характеристики об'єктів інтелектуальної власності трансформуються в отримання додаткового доходу понад того, який отримує підприємство без використання інтелектуальної власності. Таким чином, інтелектуальну власність можна досліджувати з бухгалтерської та юридичної точок зору.

З юридичної точки зору право інтелектуальної власності слід розглядати у двох значеннях: об'єктивному та суб'єктивному. У суб'єктивному значенні право інтелектуальної власності – це суб'єктивне право (майнові або немайнові права) на інтелектуальний продукт. В об'єктивному ж значенні право інтелектуальної власності – це правові норми[3], які регулюють суспільні відносини у сфері створення та використання інтелектуального продукту.

Щодо інтелектуальної власності та інтелектуального капіталу з бухгалтерської точки зору, то особливої актуальності набуває проблема віднесення усіх ідентифікованих та неідентифікованих немонетарних об'єктів, що забезпечують отримання економічних вигід у майбутньому, до складу нематеріальних активів [5, с. 270].

При визначені інтелектуального капіталу[4] з його економічній суті і функцій розрізняють балансовий та ресурсний підходи. Балансовий підхід визначає інтелектуальний капітал як різницю між величиною ринкової капіталізації і сукупної балансової вартості чистих ідентифікованих матеріальних активів підприємства [6, с. 626], який не враховує унікальність окремих його елементів. Так, у дослідженнях, проведених у [7, с. 177–178, с.189, 191], вказано, що Гріліхес під інтелектуальним капіталом розуміє «натуральний не спостережний показник, що підвищує ринкову вартість фірми, і який залежить від кількості наявних у неї патентів, НДР і інших об'єктів інтелектуальної власності»]. Л. Джоя, К.А. Багриновський указують, що інтелектуальний капітал – це гудвіл у виді сукупності усіх неуявних активів. А.Н. Козирєв, В.Л. Макаров у [8, с. 352] наголошують, що «інтелектуальний капітал – це сукупне поняття для позначення нематеріальних цінностей, які об'єктивно підвищують ринкову вартість компанії…».

Ресурсний підхід засновано на виявленні ключових ресурсів підприємства в ресурсному

[1] Економічний словник дає таке визначення: інтелектуальна власність – продукт інтелектуальної творчої праці [2]. У міжнародних угодах, а також у законодавстві деяких держав «інтелектуальна власність» – це термін, який включає права, що відносяться до літературних, художніх і наукових творів, виконавської діяльності артистів, звукозапису, радіо- і телевізійних передач (тобто авторські права); науковим відкриттям, винаходам та іншим правам, пов'язаним з різними видами промислової власності, а також із захистом від недобросовісної конкуренції.

[2] Об'єктами інтелектуальної власності є твори науки, літератури, мистецтва й інші види творчої діяльності у сфері виробництва, в тому числі відкриття, винаходи, раціоналізаторські пропозиції, промислові зразки, програми для ЕОМ, бази даних, експериментальні системи «ноу-хау», торгові секрети, товарні знаки, фірмові найменування [3]. Цивільний кодекс України (гл. 15) до об'єктів цивільних прав відносить нематеріальні блага, тобто ст.199 вказує «результати інтелектуальної, творчої діяльності та інші об'єкти права інтелектуальної власності створюють цивільні права та обов'язки» [4]. При цьому до об'єктів права інтелектуальної власності (ст. 420), зокрема, належать: літературні та художні твори; комп'ютерні програми; компіляції даних (бази даних); виконання; фонограми, відеограми, передачі (програми) організацій мовлення; наукові відкриття; винаходи, корисні моделі, промислові зразки; компонування (топографії) інтегральних мікросхем; раціоналізаторські пропозиції; сорти рослин, породи тварин; комерційні (фірмові) найменування, торговельні марки (знаки для товарів і послуг), географічні зазначення; комерційні таємниці [4].

[3] Становлять підгалузь цивільного права і складаються з декількох правових інститутів: авторське право та суміжні права, право промислової власності (патентне право), інститут засобів індивідуалізації учасників цивільного обігу та їх продукції і послуг. Кожний з названих інститутів регулює суспільні відносини у певній сфері інтелектуальної діяльності, яка відрізняється як специфікою самого інтелектуального продукту, так і пов'язаними з нею особливостями його використання [9].

[4] Аналіз публікацій [1, с. 83; 3; 7; 10; 11, с. 357] свідчить, що крім визначення інтелектуального капіталу з його суті і функцій, існує також інтелектуальний капітал, виходячи з юридичних категорій, тобто беруться до уваги тільки ті об'єкти, які закріплені на даний момент у правовій базі розвинених країн і для яких існує можливість оцінки.

портфелі, які обумовлюють різницю в потенціалі підприємства, конкурентоспроможності та стійкому фінансовому стані. Ресурсний підхід до визначення інтелектуального капіталу викладено у працях Т. Стюарта [12], Л. Єдвінсона, М. Мелоун [13], Й. Рууса, С. Пайка, Л. Фернстрьома [10]. Усі вони дотримуються думки, що інтелектуальний капітал – це знання, які можна трансформувати у чинники (ресурси), які створюють вартість; нематеріальні ресурси, повністю або частково контрольовані організацією та беруть участь у створенні цінності за рахунок людського капіталу.

Аналіз економічної сутності поняття «інтелектуальний капітал», виходячи з балансового та ресурсного підходів, дозволив зазначити, що інтелектуальний капітал – це нематеріальний ресурс підприємства, завдяки якому досягаються конкурентні переваги підприємства.

Зіставивши поняття «інтелектуальна власність» та «інтелектуальний капітал», можна зазначити, що найчастіше у цих визначеннях робиться акцент на нематеріальності елементів, що входять до їх складу, тобто, враховуючі, що право інтелектуальної власності та елементи інтелектуального капіталу не мають матеріальної форми, то їх можна вважати нематеріальними активами, облік та оцінка яких регулюються П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [14] та МСБО 38 «Нематеріальні активи».

Аналізуючи П(С)БО 8 та положення Книги четвертої Цивільного кодексу [4], можна скласти зведену економіко-правову класифікацію нематеріальних активів підприємства, відповідно до якої нематеріальні активи згруповані у дві категорії: об'єкти інтелектуальної власності та ділова репутація підприємства (гудвіл).

За МСБО 38, нематеріальний актив – це ідентифікований немонетарний актив, який не має фізичної форми [15]. Саме таке визначення нематеріальних активів дозволяє врахувати широкі функціональні можливості елементів інтелектуального капіталу, так як в цьому визначенні не регламентуються терміни і цілі використання нематеріальних активів. При цьому МСБО 38 спочатку вводить поняття «нематеріальні ресурси», при визначенні яких використовується ресурсний і балансовий підходи одночасно. Ресурсний підхід застосовується для частини нематеріальних ресурсів, які підпадають під визначення нематеріальних активів, а балансовий підхід застосовується до частини ресурсів, які потрапляють до складу гудвілу, відображення якого у фінансовій звітності як активу може бути тільки при придбанні або об'єднанні бізнесу. Аналізуючи склад нематеріальних ресурсів[5] за МСБО 38, бачимо, що він практично повністю охоплює склад інтелектуального капіталу, та умовно нематеріальні ресурси можна згрупувати таким чином: 1) нематеріальні ресурси, які задовольняють визначенню та критеріям визнання нематеріальних активів – це інтелектуальну власність (права на результати інтелектуальної діяльності); 2) нематеріальні ресурси, які не задовольняють визначенню та критеріям визнання нематеріальних активів і потрапляють в неідентифікований і не відокремлюваний від підприємства нематеріальний актив – гудвіл, до складу якого входять нематеріальні ресурси, які ототожнюються з людським капіталом та не відображаються у складі нематеріальних активів – це ринкові активи (потенціал, який забезпечується нематеріальними активами, пов'язаними з ринковими операціями, наприклад, портфель замовлень, канали збиту, список клієнтів та ін.); інфраструктурні активи (переваги, які має підприємство від використання технологій, процесів і методів, що забезпечують ефективне функціонування підприємства, наприклад, методи управління персоналом, бази даних, використання Інтернету, корпоративна культура та ін.); людські активи (сукупність знань і вмінь працівників підприємства, їх творчі здібності тощо).

В Україні законодавчо як нематеріальні активи визнають інтелектуальну власність, ринкові активи, інфраструктурні активи. Це пов'язано насамперед з неможливістю ідентифікації людських ресурсів та відсутністю методів оцінки[6] та контролю людського капіталу. Проте все частіше у зарубіжній економічній науці наводяться обґрунтування необхідності обліку людського капіталу. Дане положення знайшло відображення у МСБО 38 «Нематеріальні активи». Даний стандарт рекомендує в якості оцінки людського капіталу приймати витрати на навчання персоналу або принесену їм додану вартість [15]. Як вказують Д.А. Панков, А.Н. Короб [16, с. 77], для визнання людського капіталу об'єктом бухгалтерського обліку необхідно обґрунтувати його вартість, за якою його можна прийняти до обліку. У даний час існує три підходи до оцінки його вартості:

1) людський капітал як складова інтелектуального капіталу;

2) людський капітал як сукупність витрат з його створення;

3) людський капітал як об'єкт інтелектуальної власності і, відповідно, нематеріальний актив. Згідно з цим підходом, права на людський капітал (оформлені трудовим контрактом) мож-

[5] До нематеріальних ресурсів за МСБО 38 відносять наукові або технічні знання, нові процеси або системи, ліцензії, інтелектуальну власність, знання про ринок і товарні знаки (у тому числі фірмові найменування і видавничі права), комп'ютерне програмне забезпечення, патенти, авторські права, кінофільми, списки клієнтів (або клієнтська база), права обслуговування іпотеки, ліцензії на рибальство, імпортні квоти, франшизи, відносини з клієнтами або постачальниками, лояльність клієнтів, частка ринку та права на збут, команда кваліфікованого персоналу, додаткові навички персоналу, навички (вміння) [15].

[6] Останнім часом у науковій літературі з'являються публікації щодо оцінки людського капіталу [8; 18, с. 58; 19, с. 115; 20; 23] .

на визнати нематеріальним активом, піддавати амортизації та враховувати в активі балансу.

Методика обліку людського капіталу як об'єкту інтелектуальної власності розглянута Д.А. Панковим, А.Н. Коробом [16, с. 77], Т.О. Графовою [17], яка пропонує генеральну модель бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу, орієнтовану на застосування двох систем обліку формування інтелектуальної власності (традиційний облік і інтернаціональна модель) та ефективне використання структурного, споживчого, людського капіталу й гудвілу. У цій моделі облік формування інтелектуальної власності ведеться за двома групами: структурний капітал та гудвіл. Запропонована генеральна модель, на думку Т.О. Графової, є основою для створення системи фінансового, управлінського та стратегічного обліку інтелектуальної власності [17] та розкриття інформації щодо витрат і інвестицій в людські ресурси (представлення звітності). На думку А.Н. Козирєва [8, с. 352], є чотири моделі обліку людських ресурсів:

1 Фінансова вартість індивідуума – ця модель розкриває інформацію про очікувану вартість індивідуума для компанії, яка залежить від: 1) здатності людини виконувати свою роботу з деякою продуктивністю і гнучкістю, що робить людину здатною співпрацювати з іншими; 2) задоволення людини умовами праці на підприємстві, тобто очікується, що людина працюватиме на підприємстві й надалі.

2. Фінансова вартість груп – ця модель розкриває інформацію про зв'язок між матеріальним забезпеченням і мотивацією, з одного боку, і фінансовими результатами, з іншого. Модель не виміряє вартості, але відображає концепцію порівняння добробуту і мотивації працівника.

3. Витрати на заміну персоналу – розкриває інформацію про фінансову ситуацію у зв'язку з наймом, навчанням і передислокацією працівників.

4. Формування звітів про інтелектуальний капітал як звітів про людські ресурси. Дана модель зосереджується на управлінні витратами, капіталізації і знеціненні історичних витрат на людські ресурси.

Звіти про інтелектуальний капітал (ІК) є додатком до традиційних бухгалтерських звітів та розглядаються як інструмент для його вимірювання й управління та демонстрації привабливості компанії для інвестицій. Існує два види таких звітів: 1) звіт для внутрішніх потреб – це докладний звіт для менеджменту та персоналу компанії; 2) скорочений звіт для потенційних інвесторів, підготовлений з метою залучення інвестицій. Ці звіти підприємства розробляють самостійно[7].

Висновки. Підсумовуючи, зазначимо, що проведене дослідження дозволило виявити:

- по-перше, з появою об'єктів інтелектуальної власності виникає інтелектуальний капітал, який набуває форми лише тоді, коли позитивно оцінюється ринком та може приносити додатковий прибуток [11, с. 357; 18, с. 58]. В більшості випадків інтелектуальна власність визначається, як складова частина інтелектуального капіталу[8];

- по-друге, основні особливості інтелектуального капіталу підприємства, а саме інтелектуальний капітал, є основним видом капіталу, що визначає результативність діяльності підприємств; інтелектуальний капітал є особливим видом капіталу, який можна розглядати лише в контексті конкретної стратегії розвитку підприємства; головним носієм інтелектуального капіталу є персонал підприємства; цінність інтелектуального капіталу повинна розглядатися за реально очікуваними результатами діяльності підприємства; інтелектуальний капітал у сукупності з іншими видами капіталу створюють додану вартість;

- по-третє, для бухгалтера інтелектуальна власність та інтелектуальний капітал – це нематеріальні активи підприємства. Постановка інтелектуальної власності на бухгалтерський облік є одним із варіантів введення інтелектуальної власності до господарського обороту і дає можливість підприємству отримати додатковий прибуток, у тому числі й від інтелектуального капіталу. Для того щоб інтелектуальні ресурси (активи) стали складовою капіталу підприємства, необхідно визначити критерії визнання їх активами: надати їм визначення, ідентифікувати та оцінити. Однак проблеми оцінки досі залишаються не вирішеними та потребують подальшого дослідження і вдосконалення [22, с. 105; 24, с. 303; 25, с. 128];

- по-четверте, традиційна система бухгалтерського обліку й фінансової звітності, спрямована на ретроспективний характер показників та не надає інформацію про інтелектуальний капітал підприємства, яка може бути використана для прийняття стратегічних управлінських рішень, тому потребує вдосконалення та розробки моделі бухгалтерського обліку інтелектуального капіталу, яка розкриває інформацію щодо витрат і інвестицій в людські ресурси.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бендиков М. Идентификация и измерение интеллектуального капитала инновационно-активного предприятия / М. Бендиков, Е. Джамай // Экономическая наука современной России. – 2001. – № 4. – С. 83–107.

[7] Питання про необхідність розробки обов'язкових загальноприйнятих стандартів для підготовки звітів про інтелектуальний капітал не знаходить єдиної думки. Так Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрьом вважають, що на даному етапі регламентація звітності про інтелектуальний капітал неможлива у зв'язку з відсутністю єдиного підходу до вивчення цієї проблеми, проте вони визнають необхідність регламентування такої моделі в майбутньому [10, с. 351]. Узагальнений зміст інтегрованої звітності (до якої входить звіт про інтелектуальний капітал) представлено в документі для обговорення «Шлях до інтегрованої звітності: розкриття інформації про вартість в XXI столітті», опублікованому МКІЗ в 2011 р. [21].

[8] Проте кожне з цих понять має свій певний економічний зміст.

2. Экономический словарь [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://vslovare.ru/slovo/jekonomicheskiij-slovar/intellektualnaja-sobstvennost/316380.
3. Інтелектуальна вартість капіталу // Економічний словник-довідник [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://subject.com.ua/economic/dict/index.html.
4. Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV за редакцією від 06.11.2014 р. / Верховна Рада України [Електронний ресурс] – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/435-15.
5. Николюк З.М. Нематеріальні активи як об'єкт бухгалтерського обліку: нові підходи до класифікації та визначення / З.М. Николюк // Міжнародний збірник наукових праць. – 2011. – № 2. – С. 270–277.
6. Булыга Р. Новая парадигма внешней отчетности организации, основанная на концепции интеллектуального капитала / Р. Булыга // РИСК: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. – 2012. – № 1. – С. 626–631.
7. Просвирина И.И. Финансовая модель неосязаемых активов предприятия / И.И. Просвирина. – Екатеринбург : ИЭ УрО РАН, 2005.
8. Козырев А.Н., Макаров В.Л. Оценка стоимости нематериальных активов и интеллектуальной собственности / А.Н. Козырев, В.Л. Макаров. – М. : Интерреклама, 2003. – 352 с.
9. Закон України «Про авторське право і суміжні права» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/3792-12.
10. Интеллектуальный капитал: практика управления / Й. Руус, С. Пайк, Л. Фернстрем ; пер. с англ. под ред. В.К. Дерманова. – СПб. : Высшая школа менеджмента, 2007.
11. Кучумова І.Ю. Інтелектуальний капітал у системі управління підприємством / І.Ю. Кучумова // Бизнес Информ. – 2013. – № 12. – С. 357–358.
12. Стюарт Т.А. Интеллектуальный капитал. Новый источник богатства организаций / Т.А. Стюарт ; пер. с англ. В. Ноздриной. – М. : Поколение, 2007.
13. Эдвинссон Л., Мэлоун М. Интеллектуальный капитал. Определение истинной стоимости компании / Л. Эдвинссон, М. Мэллоун // Новая постиндустриальная волна на Западе: Антология ; под ред. В.Л. Иноземцева. – М. : Academia, 1999.
14. П(С)БО 8 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0750-99.
15. МСБО 38 «Нематеріальні активи» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art_id=92410&cat_id=92408.
16. Панков Д.А., Короб А.Н. Учет человеческого капитала в экономике инновационного типа / Д.А. Панков, А.Н. Короб // Проблемы управления. – 2010. – № 3. – С. 77–81.
17. Графова Т.О. Модель финансового, трансакционного управленческого и стратегического учета интеллектуального капитала / Т.О. Графова // Управленческий учет [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.upruchet.ru/articles/2011/4/5733.html.
18. Ляшенко Н.Є. Проблеми оцінки інтелектуальних активів в управлінні / Н.Є. Ляшенко // Управління проектами та розвиток виробництва : зб. наук. праць. – Луганськ : СНУ ім. В. Даля, 2009. – № 3(31). – С. 58–67.
19. Возняк Г. Інтелектуальний капітал підприємств: проблеми ідентифікації та оцінки / Г. Возняк, Л. Беновська // Вісник Львів. – 2009. – № 41. – С. 115–123.
20. Андрусенко Т. Измерение интеллектуального капитала / Т. Андрусенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : Http://www.management.com.ua/ims/ims121.html?Print.
21. Міжнародна федерація бухгалтерів підтримає інтегровану звітність [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.kagaudit.com/i/lng.ua/page.news_detail/news_id.899/_menuid.50.
22. Бойко Н.В. Інтелектуальний капітал підприємства, як фактор його стійкого розвитку в економіці заснованій на знаннях / І.Й. Плікус, Н.В. Бойко // Фінансова інфраструктура: формування, проблеми та перспективи розвитку в умовах інноваційної економіки : зб. мат. міжн. наук.-практ. конф. (Київ, 7–8 листопада 2014 р.). – К. : Київський науковий економічний центр, 2014. – Ч. 4. – С. 105–108.
23. Веретенникова О. Методичний інструментарій оцінки інтелектуального капіталу підприємства / О. Веретенникова, Н. Крикун // Схід. – 2009. – № 3(94) [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.experts.in.ua/baza/analitic/index.php?ELEMENT_ID=44081&print=Y.
24. Плікус І.Й. Економічний потенціал підприємств, що функціонують в економіці, заснованій на знаннях / І.Й. Плікус // Бізнес Інформ. – 2014. – № 4. – С. 303–307.
25. Киселева В.А. Интеллектуальный потенциал предприятия как фактор его устойчивого развития / В.А. Киселева, О.В. Рязанцева, П.В. Аристархов // Вестник ЮУГУ. Серия «Экономика и менеджмент». – 2012. – № 9. – С. 128.

УДК 658.14.17(047.32)

Потриваєва Н.В.
доктор економічних наук,
професор кафедри обліку і аудиту
Миколаївського національного аграрного університету

Кореновська Т.О.
студентка
Миколаївського національного аграрного університету

ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПОВНОТИ ВИСВІТЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ

TRANSPARENCY AS A SECURITY COMPLETENESS OF COVERAGE IN THE FINANCIAL REPORTING

АНОТАЦІЯ

У статті визначено актуальність транспарентної фінансової звітності як важливої складової розвитку економіки та суспільства в цілому. Наведено авторське визначення поняття транспарентності фінансової звітності, обґрунтовано її актуальність при складанні фінансової звітності згідно з вимогами Міжнародних стандартів фінансової звітності. Визначено зовнішній та внутрішній ефекти зростання транспарентності фінансової звітності на мікро- та макроекономічних рівнях. Надано пропозиції щодо нівелювання можливих негативних наслідків збільшення рівня транспарентності фінансової звітності підприємств.

Ключові слова: транспарентність, фінансова звітність, прозорість, Міжнародні стандарти фінансової звітності.

АННОТАЦИЯ

В статье определена актуальность транспарентной финансовой отчетности как важной составляющей развития экономики и общества в целом. Приведено авторское определение понятия транспарентности финансовой отчетности, обоснована ее актуальность при составлении финансовой отчетности в соответствии с требованиями Международных стандартов финансовой отчетности. Определен внешний и внутренний эффекты роста транспарентности финансовой отчетности на микро- и макроэкономических уровнях. Предложены меры по нивелированию возможных негативных последствий увеличения уровня транспарентности финансовой отчетности предприятий.

Ключевые слова: транспарентность, финансовая отчетность, прозрачность, Международные стандарты финансовой отчетности.

ANNOTATION

In the article the author's definition of transparency in financial reporting is given. Its relevance in accordance with International Financial Reporting Standards is proved. The proposals as for avoiding possible negative consequences of increasing the transparency of financial reporting are given. It is determined that an important part of the economy and society as a whole is transparent financial reporting.

Keywords: transparency, financial statements, clarity, International financial reporting standards.

Постановка проблеми. Фінансова звітність далеко не завжди містить адекватну реальності інформацію підприємства, про що свідчить фінансова криза 2008–2009 рр. Навіть звітність великих підприємств не дозволяє скласти достовірне уявлення про минуле, теперішнє та майбутнє їх фінансового становища та результатів діяльності, хоча вони мають світову репутацію та вважаються транспарентними. Причина подібної ситуації полягає як в недосконалості правил формування звітності, так і в допустимих порушеннях при її підготовці та аудиті.

На даний час спостерігається зміна пріоритетів в економіці та суспільстві з інформаційної закритості на відкритість. Бізнесу, як і органам державного управління, доводиться реагувати на збільшення запиту суспільства на прозорість, який багато в чому зумовлений усвідомленням транспарентності як загальної ідеї сучасної цивілізації, масовістю інтересів та бурхливим розвитком засобів масової комунікації.

Менеджери багатьох підприємств, осмисливши необхідність збільшення їх відкритості, почали шукати шляхи для кількісного і якісного удосконалення розкриття фінансової інформації. В той час інвестори та інші користувачі бухгалтерської інформації поступово почали вважати відкритість нормою, а не виключенням, ініціюючи таким чином недостатньо «прозорі» підприємства слідувати даній тенденції та підвищувати свою прозорість, або поступатися своїм місцем на ринку більш відкритим підприємствам.

Так як найбільш вагома інформація про суб'єкти економіки, яка необхідна користувачеві для прийняття рішень, міститься перш за все у бухгалтерській звітності, то важливою сферою, де необхідне збільшення рівня транспарентності, є область фінансового обліку та звітності [4, с. 51].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Окремі аспекти транспарентності обліку розглядаються в працях таких вітчизняних науковців, як Вахрушина М.А., Гетьман В.Г., Гунін Д.І., Ігумнов В.М., Кожухов В.Л., Несветайлов В.Ф., Панков В.В. та ін.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Водночас можна відзначити недостатність теоретичних напрацювань, що розкривають поняття транспарентності в сфері обліку, не систематизовано способи її вимірювання в контексті прозорості та сприятливості ведення бізнесу.

Мета статті полягає в обґрунтуванні та визначенні поняття транспарентності фінансової звітності на мікро- та макроекономічних рівнях.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна зміна фінансових умов вимагає прозорішої системи реалізації грошово-кредитної політики, зрозумілих правил та процедур для уникнення зайвої ринкової невизначеності та нестійкості мінімізації витрат на реалізацію антиінфляційної грошової кредитної політики. Прозорість грошово-кредитної політики повинна характеризуватися відсутністю таємниці, повнотою надання інформації, враховуючи уточнення цілей політики, процедур та забезпечувати своєчасність звітності.

Транспарентність – це комплексний (інтегральний) показник відкритості суб'єкта економіки, який відображає адекватність вимогам користувачів, рівень повноти розкриття та доступності звітної інформації про його поточний стан і перспективи діяльності [4, с. 49].

Транспарентність походить від англійського transparency і визначається у словниках як достовірність, ясність і можливість легкої перевірки відомостей про що-небудь; відсутність секретності. Поняття транспарентності часто вживають поряд з поняттями «прозорість» (clarity, clearness), «відкритість» (openness), «гласність» (disclosure), «публічність» (publicity), «підзвітність» (accountability). І хоча кожне з них має свою специфіку застосування, деякі дослідники розглядають ці терміни як синонімічні в контексті відкритого суспільства. Інші не просто розділяють ці терміни, але й трактують їх як атрибутивні характеристики транспарентності [7; 10]. В таблиці 1 наведено основні якісні характеристики транспарентної інформації.

Таблиця 1

Основні якісні характеристики транспарентної інформації

Якісна характеристика	Коментар
Актуальність	Інформація повинна бути отримана протягом обмеженого для її призначення часу
Достовірність	Інформація повинна бути отримана з відповідальних за її відповідність дійсності джерел
Повнота	Інформація повинна бути отримана в необхідному об'ємі
Ясність	Інформація повинна бути зрозумілою, тобто отримана в доступній для розуміння формі

Джерело: авторська розробка з використанням [4, с. 49]

На нашу думку, транспарентна фінансова звітність – це головний фінансовий документ, який максимально повно та прозоро відкриває всі вагомі дані про діяльність підприємства, що надається внутрішнім та зовнішнім користувачам для прийняття економічних рішень. Транспарентна фінансова звітність є важливою складовою розвитку економіки та суспільства в цілому. Основні функції транспарентності фінансової звітності, які розкривають механізми її участі в створенні транспарентної економіки, наведено в таблиці 2.

Таблиця 2

Основні функції транспарентності фінансової звітності

Функції транспарентності	Коротка характеристика функцій
Інформаційна	Інформація, що представляється у фінансових звітах, повинна бути дохідлива і розрахована на однозначне тлумачення її користувачами за умови, що вони мають достатні знання і зацікавлені в сприйнятті цієї інформації
Інтегруюча	Забезпечує взаємозв'язок між фінансовою звітністю, об'єднує її в одне ціле
Стабілізуюча	Підтримує високий рівень фінансової звітності, належне і своєчасне оформлення звітів

Джерело: авторська розробка з використанням [4, с. 51]

Зовнішній ефект зростання транспарентності фінансової звітності полягає в отриманні достовірної та всеохоплюючої інформації щодо підприємства та його діяльності, формуванні іміджу «відкритого» підприємства, підвищенні довіри ринку та інвесторів, найбільш повному задоволенні інформаційних потреб існуючих та потенціальних інвесторів, кредиторів та позикодавців.

Внутрішній ефект зростання транспарентності фінансової звітності полягає в зниженні вартості доступного залученого капіталу, підвищенні корпоративної культури і, найголовніше, покращенні якості управлінської інформації і зниженні витрат на ведення управлінського обліку.

З розгортанням світової фінансової кризи в багатьох міжнародних підприємствах поширюється хибна практика фальсифікації фінансової звітності, навмисного перекручення її показників, що призводить до неправдивості облікових даних [7; 8]. Впровадження Міжнародних стандартів фінансової звітності (далі – МСФЗ) є сьогодні державним пріоритетом. Високий рівень транспарентності фінансової звітності за МСФЗ сприяє зростанню прогнозуючої та підтверджуючої цінності інформації, що за Концептуальною основою фінансової звітності є одними з найважливіших якісних характеристик.

Важливо розуміти, що транспарентність фінансової звітності окремих акціонерних підприємств та інших учасників фондового ринку не означає транспарентність всього фондового ринку країни, хоча останнє і є державним пріоритетом впровадження МСФЗ з метою залучення іноземних інвестицій, зростання рейтингів економіки, покращення інвестиційного середовища.

Мета МСФЗ 1 «Подання фінансових звітів» – забезпечити, щоб перша фінансова звітність суб'єкта господарювання, складена за

МСФЗ, та його проміжна фінансова звітність за частину періоду, охопленого цією фінансовою звітністю, містили високоякісну інформацію, яка: є прозорою для користувачів і порівняною в усіх відображених періодах; забезпечує прийнятну відправну точку для обліку за МСФЗ; за витратами на її отримання не перевищує вигоди для користувачів [6].

Фінансова звітність є структурованим відображенням фінансового стану та фінансових результатів діяльності суб'єкта господарювання. Метою фінансової звітності є надання інформації про фінансовий стан, фінансові результати діяльності та грошові потоки суб'єкта господарювання, яка є корисною для широкого кола зовнішніх та внутрішніх користувачів при прийнятті ними економічних рішень.

Фінансова звітність також демонструє результати того, як управлінський персонал суб'єктів господарювання розпоряджається ввіреними йому ресурсами. Для досягнення цієї мети фінансова звітність надає таку інформацію про суб'єкт господарювання: активи; зобов'язання; власний капітал; дохід та витрати, у тому числі прибутки та збитки; внески та виплати власникам, які діють згідно з їхніми повноваженнями власників; грошові потоки. Ця інформація, разом з іншою інформацією у примітках, допомагає користувачам фінансової звітності спрогнозувати майбутні грошові потоки суб'єкта господарювання і, зокрема, їхній час та вірогідність [8].

Транспарентність має і зворотний бік – комерційна таємниця, конфеденційна інформація і т. п. Слід звернути увагу, що жоден Міжнародний стандарт бухгалтерського обліку чи МСФЗ не містить вимог щодо розкриття такої інформації. Тому, намагаючись підвищити транспарентність фінансової звітності, можна не побоюватися зачепити комерційні інтереси укладача фінансової звітності.

Висновки. В цілях нівелювання можливих негативних наслідків збільшення рівня транспарентності фінансової звітності для підприємств за доцільне вважаємо наступні міри: відмова від «сірих» схем діяльності, суворе слідування законодавству у сфері бізнесу, в тому числі в області оподаткування; раціональна організація переходу до транспарентності своєї фінансової звітності; поетапність процесу транспарентності звітної інформації.

Важливою складовою розвитку економіки та суспільства в цілому є транспарентна фінансова звітність. Як зовнішній, так і внутрішній ефекти зростання транспарентності фінансової звітності полягають в отриманні достовірної прозорої інформації щодо підприємства та його діяльності в процесі прийняття рішень користувачами на мікро- та макроекономічних рівнях.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вісник Міністерства доходів і зборів України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.visnuk.com.ua.
2. Все про бухгалтерський облік [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www. vobu.com.ua.
3. Дебет-кредит [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://dtkt.com.ua.
4. Игумнов В.М. Основные направления исследования транспарентности / В.М. Игумнов // Международный бухгалтерский учет. – 2011. – № 41(191). – С. 47–53.
5. Мельник Н. Транспарентність обліку як складова сприятливості ведення бізнесу в Україні / Н. Мельник // Бухгалтерський облік і аудит – 2015. – С. 10–16.
6. Міжнародні стандарти фінансової звітності [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.minfin.gov.ua/control/publish/article/main?art.
7. Крет О.В. Інституалізація транспарентності державної влади : автореф. дис. … канд. політ. Наук : спец. 23.00.02 / О.В. Крет ; Чернів. нац. ун-т ім. Ю. Федьковича. – Чернівці : 2010. – 20 с.
8. Міжнародні стандарти бухгалтерського обліку [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.pro-u4ot.info/files/ias/all_ias_one_archive.zip.

УДК 657.471

Ткаль Я.С.
кандидат економічних наук, доцент,
Сумський національний аграрний університет

ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ РИБНИЦЬКИХ ГОСПОДАРСТВ

THE ORGANIZATION OF ACCOUNTING AND FORMATION TO REPORTING OF THE FISHING ENTERPRISES

АНОТАЦІЯ

Сучасна система організації обліку та складання звітності в рибницьких господарствах практично не забезпечує потреби управління. Однією з головних проблем є забезпечення оперативності надходження інформації про витрати на вирощування рибопосадкового матеріалу та товарної риби. Адже формування витрат виробництва – найбільш складний елемент організації та розвитку виробничо-господарського механізму підприємств, охопленого системою управлінського обліку. Від того, наскільки точно і своєчасно вони відображаються в бухгалтерському обліку, залежить достовірність фінансового результату, який відображає підприємство у звітності. Основні теоретичні та практичні результати дослідження полягають в обґрунтуванні економічної сутності витрат на виробництво та їх регулювання у бухгалтерському обліку, а також особливостей організації обліку та складання звітності рибницьких господарств.

Ключові слова: рибництво, витрати, виробництво, об'єкт обліку, рибопосадковий матеріал, товарна риба, баланс, звітність підприємств.

АННОТАЦИЯ

Современная система организации учета и составления отчетности в рыбных хозяйствах практически не обеспечивает потребности управления. Одной из главных проблем является обеспечение оперативного получения информации о затратах на выращивание рыбопосадочного материала и товарной рыбы. Формирование затрат производства – наиболее сложный элемент организации и развития производственно-хозяйственного механизма предприятий, который охвачен системой управленческого учета. От того, насколько точно и своевременно они отображаются в бухгалтерском учете, зависит достоверность финансового результата, который фиксирует предприятие в отчетности. Основные теоретические и практические результаты исследования состоят в обобщении экономической сущности затрат на производство и их регулирование в бухгалтерском учете, а также особенностей организации учета и составления отчетности рыбных хозяйств.

Ключевые слова: рыбоводство, затраты, производство, объект учета, рыбопосадочный материал, товарная рыба, баланс, отчетность предприятий.

ANNOTATION

The modern system to organizations of accounting and formation to reporting of the fishing enterprises practically does not provide the need of management. One of the main problem is ensuring the operative reception of the information on expenses for production of the fishing material and fish. Formation of the production costs is the most difficult part of the organization and development of industrial and economic mechanism of enterprises covered by the system of management accounting. From that, insofar exactly and in good time they are displayed in accounting, depends validity of the financial result, which fixes the enterprise in reporting. The main theoretical and practical results of the research consist in generalization of economic essence of the expenseses for production and their regulation in accounting, and the particularities to organizations of the accounting and formation to reporting of the fishing enterprises.

Keywords: fishing enterprises, expenses, object of the accounting, fishing material, fish, balance sheet, reporting of the enterprises.

Постановка проблеми. Бухгалтерський облік – це наука про систему отримання й обробки економічної інформації з метою визначення оцінки економічної діяльності для контролю і управління підприємством. Сучасна система організації обліку та складання звітності в рибницьких господарствах практично не забезпечує потреби управління. У сучасних умовах господарювання для сільськогосподарського товаровиробника важливо бути компетентним в обліковій інформації не лише щодо обсягу виробленої продукції, а й щодо обсягу витрачених матеріальних засобів та праці, собівартості продукції, що надає можливість визначити ефективність галузі виробництва. Витрати на виробництво є одним із центральним об'єктів обліку в рибництві. Разом з тим організація бухгалтерського обліку та складання звітності у рибницьких господарствах має свої особливості. Саме актуальність і сприяла вибору теми дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Теоретико-методологічні та практичні питання організації обліку та складання звітності в рибницьких господарствах обґрунтували в наукових працях Н. Андрющенко, І. Білоусова, Н. Блюмін, Н. Вдовенко, О. Гаврильченко, Н. Домбровська, О. Золотухін, В. Козак, Т. Маренич, Г. Морозова, В. Петров, В. Сопко та інші вчені. Віддаючи належне фундаментальним науковим розробкам, варто підкреслити, що і в теоретичному, і в практичному плані залишаються невирішеними питання економічної сутності витрат на виробництво та їх регулювання у бухгалтерському обліку, а також особливостей організації обліку та складання звітності рибницьких господарств.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Процес виробництва рибницьких господарств є однією з найскладніших ділянок облікової роботи, а тому потребує особливої уваги бухгалтерів. Адже виробництво пов'язане з витратами, оскільки це процес використання факторів виробництва, які втілюються у створеному продукті (товарах, послугах). Організація бухгалтерського обліку та складання звітності у рибницьких господарствах має свої особливості. Все це зумовило вибір теми та визначення завдань наукового дослідження.

Метою дослідження є обґрунтування теоретичних засад функціонування, обліку і аудиту витрат на виробництво та їх регулювання у бухгалтерському обліку, а також особливостей організації обліку та складання звітності рибницьких господарств. Реалізація мети передбачала розв'язання комплексу взаємозалежних завдань: систематизувати теоретичні підходи до вивчення сутності витрат як економічної категорії; обґрунтувати нормативне регулювання обліку і аудиту витрат на виробництво продукції; визначити особливості організації обліку та складання звітності рибницьких господарств; розробити пропозиції щодо регулювання витрат на виробництво продукції.

Виклад основного матеріалу. Під економічними витратами вчені розуміють «затрати втрачених можливостей», тобто суму грошей, яку можна отримати при найбільш вигідному з усіх можливих альтернативних варіантів використання ресурсів. Поняття економічних витрат обумовлене обмеженістю ресурсів порівняно з кількістю варіантів їх використання. З позиції бухгалтерського підходу до виробничих витрат варто відносити всі реальні, фактичні витрати, що здійснюються у грошовій формі.

НП(С)БО 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності» та П(С)БО 16 «Витрати» визначають витрати, як зменшення економічних вигод у вигляді вибуття активів або збільшення зобов'язань, які призводять до зменшення власного капіталу (за винятком зменшення власного капіталу за рахунок його вилучення або розподілу власниками). У даному визначенні сутність витрат виражається не через їх економічну природу, а через наслідки операцій з активами та капіталом для фінансово-майнового стану підприємства.

Витрати виробництва – це сукупність витрат живої праці та праці, уречевленої в засобах виробництва, на всіх стадіях створення продукції. Класифікація виробничих витрат зумовлює організацію бухгалтерського обліку. Для обліку кожного виробництва планом рахунків передбачено окремий синтетичний рахунок, по дебету якого протягом року відображають прямі витрати, а по кредиту – вихід продукції.

Організація обліку витрат за економічними елементами має велике значення для складання фінансової звітності. Перелік калькуляційних статей встановлюється підприємством самостійно, виходячи з особливостей технології та організації виробництва. На його основі складаються форми калькуляційних розрахунків, кошторисів та внутрішньої звітності. Усі дані про виробничі витрати підприємства повинні відображатися у Звіті про фінансові результати (Звіті про сукупний дохід).

Мета ведення обліку витрат виробництва – формування системи взаємопов'язаних показників, що моделюють собівартість. Тому за способом віднесення витрат та формуванням собівартості повинен бути встановлений постійний контроль.

Управлінський облік законодавчо не регламентується, тому немає офіційно затвердженого поняття, яке б відтворювало зміст категорії «витрати виробництва» в управлінському аспекті.

В.Г. Козак вважає, що «...витрати рибницьких господарств – одна з важливих категорій управлінського обліку та якісної оцінки діяльності підприємства. Для управління необхідно знати не просто витрати, а інформацію про витрати на будь-що (продукт, або його партію, послуги)».

На думку дослідника, «...термін "витрати" є більш вживаним у процесі виробництва продукції, її реалізації (тобто списання), а термін "затрати" – у процесі придбання товарно-матеріальних цінностей. Витрати і затрати зближує і те, що вони супроводжуються вибуттям активів, або виникненням боргових зобов'язань» [1, с. 130].

Деякі вчені розглядають облік витрат та калькулювання собівартості, як один і той же процес, але це помилкове судження. Найбільш точно стверджує Т.А. Бутинець: «В обліковому процесі здійснюється реєстрація, групування, систематизація даних, калькулювання собівартості продукції» [2, с. 109].

Г.О. Соболь зазначає, що процес виробництва являє собою, з одного боку, процес виробничого споживання засобів, предметів праці та самої праці (живої), а з іншого – джерело одержання нової продукції (робіт чи послуг). Щоб здійснювався процес виробництва, господарство повинне мати в необхідних розмірах запаси.

І.В. Мельниченко констатує, що процес виробництва дуже складний і потребує контролю, починаючи від організації й до визначення результату.

Н.С. Андрющенко виокремив етапи розвитку знань про витрати:

- перший етап – публічна звітність про витрати, відслідковування, облік і контроль витрат на господарському і державному рівнях;
- другий етап – здійснення спроб розкрити суть поняття «витрати», поява різних теорій витрат;
- третій етап – використання математичних методів у теорії, дослідження поведінки витрат, вивчення витрат як об'єкту обліку і контролю;
- четвертий етап – виникнення нового напрямку дослідження – управління витратами [3, с. 5].

Л. Сук надає таке визначення: «Класифікація витрат – це групування витрат за певними ознаками, яких є різна кількість. Класифікація допомагає глибше зрозуміти суть витрат, вивчити порядок їх формування і мету використання». Вчений класифікує витрати за трьома ознаками:

- для оцінки запасів та визначення фінансового результату;
- для прийняття управлінських рішень;
- для контролю і регулювання [4, с. 46].

Управління витратами рибницьких господарств – це процес цілеспрямованого формування витрат щодо їх видів, місць і носіїв за постійного контролю рівня витрат і стимулювання їх зниження. Система управління витратами має функціональний та організаційний аспекти. Вона містить такі організаційні підсистеми: пошук і виявлення чинників економії ресурсів; нормування витрат ресурсів; планування витрат за їх видами; облік та аналіз витрат; стимулювання економії ресурсів і зниження витрат [5, с. 45].

М.Ф. Огійчук констатує, що «...для прийняття управлінських рішень доречна класифікація витрат за групами: релевантні й не релевантні, постійні та змінні, маржинальні й середні, дійсні та альтернативні».

Релевантні – це витрати, що можуть бути змінені в результаті прийняття рішення, а нерелевантні – це витрати, що не залежать від прийняття рішень. Тобто при прийнятті управлінського рішення про доцільність застосування того чи іншого методу внесення добрив чи виконання іншої господарської операції необхідно визначити різницю між кількома рішеннями і прийняти найбільш оптимальне.

Маржинальні – це витрати на виробництво додаткової продукції. Тобто собівартість продукції зменшуватиметься в міру збільшення обсягів виробництва до досягнення проектної потужності підприємства.

Як відзначає О. Бородкін, «...саме від виробничих витрат і собівартості залежить, чи буде продукція, яку виробляють підприємства в умовах економіки, конкурентоспроможна і прибуткова. Оскільки виручка від реалізації продукції є основним джерелом покриття витрат на виробництво продукції, ринкова економіка спонукає підприємства вирішувати, яку продукцію і в якому обсязі виробляти» [6, с. 17].

У сучасних умовах визначена собівартість не представляє особливої цілісності. Це зумовило дискусії в економічній літературі щодо доцільності калькуляцій собівартості.

В.М. Петров розглядає планування собівартості продукції, як важливу складову частину розробки економічно обґрунтованих планів сільськогосподарських підприємств та їх окремих підрозділів. При плануванні собівартості продукції враховують вплив техніко-економічних факторів, але на величину собівартості основних видів продукції суттєво впливає також механізм розподілу витрат між основною та побічною продукцією [7, с. 55].

Більш повним є визначення П.С. Безруких, який під методом обліку витрат та калькулювання собівартості розуміє «...сукупність прийомів організації документування та відображення виробничих витрат, що забезпечують визначення фактичної собівартості і необхідну інформацію для контролю за процесом формування собівартості продукції» [8, с. 119].

А.М. Турило наголошує на тому, що «...собівартість – вартість продукції (товарів, робіт послуг) «для себе» (для рибницьких господарств), тобто означає власні (підприємницькі) витрати на виробництво та реалізацію продукції». Так, собівартість є основним ціноутворюючим чинником. Різниця між ціною і собівартістю складає прибуток.

Т.Г. Маренич визначає, що «...однією з основних проблем калькулювання є економічно обґрунтований розподіл витрат звітного періоду між готовою продукцією і незавершеним виробництвом, між окремими виробами і видами робіт. Від її правильного вирішення залежить точність калькуляційних розрахунків» [9, с. 20].

Отже, метод калькулювання – це спосіб групування витрат за об'єктами калькулювання, та прийоми калькуляції як технічний засіб розрахунку собівартості продукції.

У сучасних умовах, коли на економічному просторі одночасно працюють різноманітні господарські суб'єкти, звітність є основним джерелом інформації. Звітна інформація, щоб бути корисною, повинна мати свої якісні характеристики, завдяки яким інформація, викладена у звітах, стає корисною для користувачів. Якісними характеристиками звітної інформації є: зрозумілість, доречність, достовірність і зіставність [10, с. 7].

Фінансова звітність рибницьких господарств повинна відповідати всім вимогам, які пред'являються Законом України «Про бухгалтерський облік та фінансову звітність в Україні», від 16.07.99 № 996-XIV. Загальні вимоги до фінансової звітності визначаються Національним Положенням (стандартом) бухгалтерського обліку 1 «Загальні вимоги до фінансової звітності», затвердженого Наказом Міністерства фінансів України від 07.02.13 № 73.

Статистична звітність рибницьких господарств – це вид звітності, основними ознаками якої є:

- відповідність поставленій меті;
- наявність статистичного нагляду;
- наявність методології для складання, яка базується на результатах наукових досліджень, міжнародних рекомендаціях і досвіді статистичної практики.

Однією з основних форм статистичної звітності є форма № 50-сг «Основні економічні показники роботи сільськогосподарських підприємств».

Підприємства, що спеціалізуються на рибництві, складають статистичну форму № 1-риба «Вилов риби, добування інших водних живих ресурсів» та статистичну форму № 1А-риба «Виробництво продукції аквакультури».

Проаналізувавши способи обліку витрат та їхній склад, доцільним є виокремлення витрат на збут та транспортно-заготівельні витрати. Нині запропоновані способи обліку виробничих витрат за етапами обліку готової продукції, адже існує взаємозв'язок між відображенням

витрат на рахунках бухгалтерського обліку та у формі річної фінансової звітності.

Аналіз витрат рибницьких господарств у першу чергу має забезпечити необхідною інформацією управлінський персонал підприємства, який відповідає за планування, проведення контролю за господарюючими операціями та приймає різні адміністративні рішення.

Питаннями організації та методології аудиту, розробки стадій технології проведення аудиту витрат на підприємстві займалися вітчизняні автори В.Я. Савченко, О.А. Петрик, Д.Є. Свідерський, котрі вивчали мету та завдання аудиту витрат, його програму та процедури, особливості методів та методики аудиту виробничих витрат. Б.Ф. Усач, З.О. Душко, М.М. Колос приділяли увагу організації та методиці аудиторської перевірки запасів і витрат діяльності. Н.А. Іванова та О.В. Ролінський розглядали мету, предмет та завдання аудиту виробничої діяльності, нормативно-правове забезпечення та джерела інформації для проведення аудиту.

Аудиторська перевірка витрат на виробництво є одним із трудомістких процесів в аудиторській діяльності, вимагає великої зосередженості, знань нормативних та інструктивних матеріалів з їх подальшими змінами, а також особливостей правильного розрахування виробничих витрат в окремих видах господарської діяльності рибницьких господарств.

Метою аудиту операцій з обліку витрат діяльності рибницьких господарств є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення та списання витрат діяльності, повноти та своєчасності відображення первинних даних у зведених (накопичувальних) документах і облікових регістрах; правильності ведення обліку витрат діяльності та його відповідності прийнятій на підприємстві обліковій політиці; достовірності інформації щодо витрат діяльності, наведеної у фінансовій бухгалтерській звітності [11].

Пропонованим шляхом удосконалення методики проведення аудиту витрат виробництва є постановка мети перевірки, ранжування завдань, формування вичерпного переліку необхідних і достатніх аудиторських процедур щодо вивчення джерел інформації для отримання релевантних аудиторських доказів, що забезпечить формування незалежної думки та надання ґрунтовного аудиторського висновку. Метою аудиту обліку витрат виробництва є встановлення достовірності первинних даних щодо накопичення та списання витрат діяльності, надання рекомендацій щодо доцільності застосування використовуваного методу обліку витрат.

У процесі проведення перевірки для надання рекомендацій щодо зниження собівартості продукції аудитор повинен виконати спеціальні процедури, щоб виявити закономірності та кількісні взаємозв'язки між основними чинниками виробництва та визначити кількісне значення окремих факторів у формуванні собівартості продукції. Це дозволить перевіряючому зробити обґрунтовані висновки і пропозиції щодо використання виявлених резервів зростання обсягів виробництва і зниження його собівартості.

Висновки. Таким чином, у процесі дослідження встановлено, що в умовах обмеженості ресурсів і досягнення планової ефективності виникає потреба постійного порівняння понесених витрат і отриманих результатів. Ця проблема посилюється під впливом інфляції, коли дані про виробничі витрати необхідно повсякденно порівнювати з майбутніми витратами, що значною мірою залежить від впливу зовнішнього середовища. Можливість усунення або передбачення впливу багатьох негативних внутрішніх і зовнішніх факторів з'являється завдяки раціонально організованому обліку витрат на виробництво. Обґрунтовано, що головне призначення обліку й аудиту витрат на виробництво полягає у контролі за виробничою діяльністю рибницьких господарств та управління витратами на її здійснення.

Для обґрунтування процесу управління витратами найважливіше значення має оперативно отримана інформація про витрати, що дозволяє втручатися у виробничий процес і оптимізувати його. Виходячи з особливостей галузевого виробництва рибницьких господарств, необхідно розробити єдині типові внутрішньогалузеві аспекти обліку, які за потреби можливо адаптувати до конкретних умов і особливостей рибницьких господарств.

Основними завданнями обліку й аудиту витрат на виробництво є: забезпечення рибницьких господарств інформацією для прийняття обґрунтованих управлінських рішень; здійснення моніторингу фактично проведених витрат відповідно до їхніх нормативно-планових розмірів з метою виявлення відхилень і прийняття необхідних управлінських заходів; обчислення собівартості виробленої продукції для визначення ціни готової продукції та розрахунку фінансових результатів; проведення економічного аналізу результатів виробничої діяльності рибницьких господарств.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Козак В.Г. Визначення поняття «витрати» та їх оцінка / В.Г. Козак // Реформування економіки України: стан та перспективи : збірник матеріалів IV Міжнародної науково-практичної конференції (26-27 листопада 2009 р., м. Київ). – К. : МІБО КНЕУ, 2009. – С. 129-131.
2. Бутинець Т.А. Контроль внутрішньогосподарський чи внутрішній? / Т.А. Бутинець // Проблеми теорії та методології бухгалтерського обліку, контролю і аналізу. Міжнародний збірник наукових праць. Вип. 2. – Житомир : ЖДТУ, 2009. – С. 109-112.
3. Андрющенко Н.С. Суть і значення витрат: історичний аспект / Н.С. Андрющенко // Економічна теорія та історія економічної думки. – 2007. – № 5. – С. 3-7.

4. Сук Л. Склад та класифікація витрат на підприємствах / Л. Сук // Бухгалтерія в сільському господарстві. – 2007. – № 20. – С. 46-49.
5. Золотухін О. Бухгалтерський облік рибницьких господарств / О. Золотухін // Вісник податкової служби України. – 2010. – № 12. – С. 44-46.
6. Бородкін О. Про формування і облік собівартості продукції за ринкових умов / О. Бородкін // Бухгалтерський облік і аудит. – 2008. – № 4. – С. 17-22.
7. Петров В.М., Токар А.В. Методичні підходи до формування собівартості сільськогосподарської продукції та її вплив на ефективність виробництва / В.М. Петров, А.В. Токар // Економіка АПК. – 2008. – № 10. – С. 55-60.
8. Безруких П.С. Облік та калькулювання собівартості продукції / П.С. Безруких. – М. : Фінанси, 2005. – 320 с.
9. Маренич Т.Г. Методи обліку витрат і калькулювання собівартості продукції / Т. Маренич // Бухгалтерський облік і аудит. – 2006. – № 12. – С. 19-25.
10. Вдовенко Н. Методологічні аспекти удосконалення статистичної звітності для підприємств аквакультури / Н. Вдовенко // Агро-Світ. – 2011. – № 17/18. – С. 7-15.
11. Вдовенко Н. Рибництво: документальне оформлення та облік / Н. Вдовенко // Баланс-Агро. – 2011. – № 18. – С. 7-11; № 26. – С. 8-15; № 28. – С. 10-14.

УДК 657

Томчук В.В.
кандидат економічних наук,
економіст
ТОВ «Вінницька Промислова Компанія»

АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА

THE ANALYSIS OF THE USE OF THE SOURCES OF THE ENTERPRISE FINANCE

АНОТАЦІЯ

Формування та використання фінансових ресурсів має важливе значення для функціонування і розвитку підприємства, тому потребує постійного аналізу та контролю цих процесів. Важливе значення у цьому контексті має аналіз ефективності використання джерел фінансування підприємства. Обґрунтовані у статті підходи дозволяють реалізувати на його практиці та уникнути можливих прорахунків при прийнятті управлінських фінансових рішень.

Ключові слова: фінансові ресурси, джерела фінансування підприємства, капітал підприємства, оптимізація структури капіталу, швидкість оборотності капіталу.

АННОТАЦИЯ

Формирование и использование финансовых ресурсов имеет важное значение для функционирования и развития предприятия, поэтому требует постоянного анализа и контроля этих процессов. Важное значение в этом контексте имеет анализ эффективности использования источников финансирования предприятия. Обоснованные в статье подходы позволяют реализовать его на практике и избежать возможных просчетов при принятии управленческих финансовых решений.

Ключевые слова: финансовые ресурсы, источники финансирования предприятия, капитал предприятия, оптимизация структуры капитала, скорость оборачиваемости капитала.

ANNOTATION

Formation and use of financial resources is essential for the operation and development of the enterprise. Therefore, it requires constant analysis and control of these processes. In this scope analysis of the use of the sources of the enterprise finance is important. Approaches grounded in the article allow us to realize it in practice and avoid possible failures in taking managerial financial decisions.

Keywords: financial resources, sources of the enterprise financing, capital of the enterprise, optimization of the capital structure, turnover rate of the capital.

Актуальність проблеми. Розвиток ринкових відносин сприяв значному збільшенню способів фінансування бізнесу. З одного боку, це добре, адже розвиваються ринок і конкуренція, покращується якість товару, збільшується зайнятість населення тощо. А з іншого боку, це змушує підприємства шукати нові способи управління та аналізу джерел фінансування, їм доводиться брати до уваги особливості кожного ресурсу, його вартість, часові рамки тощо.

Проблема фінансування виникає тоді, коли витрати підприємства починають перевищувати його доходи, оскільки скорочення витрат, скоріше за все, негативно позначиться на виробництві, треба вчитися управляти доходами або надходженням грошей. Впливати на збільшення грошової маси в певні моменти теж неможливо, адже існує низка причин, через які її отримання відбувається у визначені терміни. Такі умови роблять залучення коштів зі сторони єдиним способом збалансування грошової маси на підприємстві саме тоді, коли у цьому є потреба.

У свою чергу, збільшення видів джерел фінансування зумовлює таке їх поєднання, при якому не відчуватиметься нестача коштів і водночас вартість такого співвідношення буде низькою.

Аналіз досліджень і публікацій. Такі вітчизняні науковці, як О.О. Терещенко, Н.Я. Спасів, І.М. Бурденко, В.М. Просяник, значну увагу приділяли вивченню таких питань: визначення джерел фінансування підприємств, надання їхньої класифікації. Питання аналізу досліджували Є.В. Мних, О.А. Романенко, Ю.Б. Кранос та М.А. Коротченко. Однак, незважаючи на інтерес до цієї проблеми з боку науковців, низка питань залишається невирішеними та дискусійними.

Метою статті є дослідження показників ефективності використання джерел фінансування сільськогосподарських підприємств.

Виклад основного матеріалу. Фінансові ресурси відіграють провідну роль у формуванні матеріальних і трудових ресурсів, розвитку матеріально-технічної бази, придбанні сучасних інформаційних технологій тощо.

В умовах ринку фінансові ресурси підприємства набувають особливого значення: від того, наскільки ефективно і доцільно вони трансформуються в основні і оборотні засоби, залежить фінансовий добробут підприємства в цілому, його власників та працівників.

Фінансові ресурси – це єдиний вид ресурсів підприємства, що трансформується безпосередньо і з мінімальним часовим лагом у будь-який інший вид ресурсів. Роль фінансових ресурсів є важливою на усіх рівнях управління: стратегічному, тактичному та оперативному. Але пріоритетною є роль фінансових ресурсів як провідного чинника стратегічного розвитку підприємства.

Фінансування підприємства здійснюється із власних та позикових джерел, які групуються за терміном залучення коштів (рис. 1).

Аналізуючи ефективність формування капіталу підприємства, здійснюють порівняльну оцінку загальних витрат, необхідних для авансування коштів у господарську діяльність.

Залучення того чи іншого джерела формування капіталу з метою розміщення його в активах пов'язано з певними витратами щодо виплати процентів та інших зобов'язань. Сума витрат являє собою величину зобов'язань, що бере на себе підприємство за використанням фінансових ресурсів.

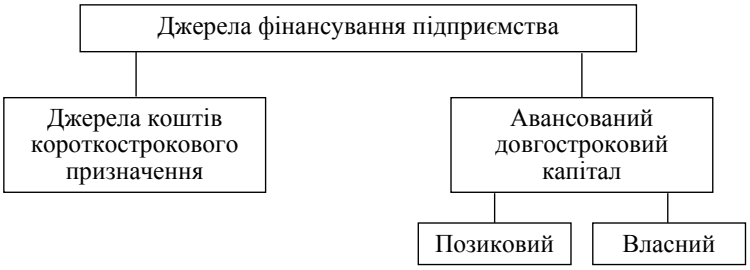


Рис. 1. Класифікація джерел фінансування підприємства за терміном залучення коштів

Загальна вартість залучення фінансових ресурсів у господарську діяльність визначається, виходячи з інвестиційної політики підприємства щодо формування власного і позиченого капіталу [1, с. 266].

Капітал підприємства формується за рахунок різних джерел, тому у процесі аналізу необхідно здійснити оцінку за кожним з них і зробити порівняльний висновок щодо вартості окремих його елементів. Ціну на залучення власного капіталу розраховують за прибутковим і ринковим підходом.

Виходячи із структури джерел формування позикового капіталу, визначається його середня ціна як відношення витрат, пов'язаних із залученням фінансових ресурсів до величини капіталу, що авансується в господарську діяльність.

Показники ефективності використання капіталу підприємства доцільно об'єднати у дві групи:

- перша – характеризує ефективність капіталу на основі розрахунку показників його оборотності;
- друга – шляхом оцінки доходності (прибутковості) капіталу.

Показником, який характеризує інтенсивність використання капіталу, його ділову активність є оборотність як сукупного капіталу, так і його складових частин. Швидкість оборотності капіталу характеризують такі показники:

1. Оборотність капіталу у днях (тривалість обороту капіталу). Її розраховують діленням добутку середнього розміру капіталу та кількості днів у аналізованому періоді на загальний розмір чистої виручки підприємства.

2. Оборотність капіталу у разах (коефіцієнт оборотності капіталу) обчислюють діленням кількості днів у аналізованому періоді на оборотність капіталу у днях.

3. Капіталомісткість або коефіцієнт закріплення капіталу – це обернений показник до коефіцієнта оборотності капіталу.

Розрахунок показників оборотності капіталу підприємства подано у таблиці 1.

Дані таблиці свідчать, що джерела фінансування, якими володіє СВК «Поділля», використовується неефективно. Протягом 2014 року для здійснення одного обороту коштів, авансованих у діяльність кооперативу, потрібно було 756,5 дні. Це на 69,4 дні більше, ніж у 2012 році, та на 61,9 дні менше, ніж у 2013 році. Отже, спостерігаємо значне уповільнення оборотності капіталу. Досить задовільною є ефективність використання і позикового капіталу. Швидкість його оборотності уповільнилась на 57,47 дні щодо 2012 року та на 48,7 дні порівняно з 2013 роком. Протягом 2014 року джерела фінансування кооперативу здійснили лише 0,495 обороти, у тому числі позиковий – 4,92 рази.

Зазначимо, що оборотність власного капіталу також уповільнилася (на 12,2 дні порівняно з 2012 роком та порівняно із 2013 роком – прискорилася на 110,6 дні).

Для виявлення причин вищезазначених змін розрахуємо вплив факторів на зміну показників оборотності (таблиці 2 та 3).

Скоригований показник оборотності капіталу ($О_{скор}$) визначається при значеннях середньо-

Таблиця 1

Показники оборотності джерел фінансування СВК «Поділля»

Показники	2012 рік	2013 рік	2014 рік	Відхилення, (+,-)	2014 р. у % до 2012 р.
1.Середній розмір капіталу, тис. грн, у т. ч.	10891	12023	13902	3011	127,6
1.1. Власного капіталу	10631	11650	12502	1871	117,6
1.2. Позикового капіталу	260	373	1400	1140	538,5
2. Виручка від реалізації, тис. грн	5967	5490	6889	922	115,4
3. Оборотність капіталу, дні, у т. ч.:	657,1	788,4	726,5	69,4	110,6
3.1. Власного капіталу	641,4	763,9	653,3	11,9	101,8
3.2. Позикового капіталу	15,69	24,46	73,16	57,47	466
4. Число оборотів капіталу, раз., у т ч.:	0,548	0,457	0,495	- 0,053	90,3
4.1. Власного капіталу	0,561	0,471	0,551	- 0,01	98,2
4.2. Позикового капіталу	22,95	14,72	4,92	– 18,03	21,44

го розміру капіталу ($К_0$) за 2012 (2013) роки та одноденної виручки від реалізації ($В_1$) звітного (2014) року.

$$O_{СКОР} = \frac{K_0}{B_1}, \quad (1)$$

Різниця між оборотністю капіталу кооперативу звітного (2014) року (О2014) та скоригованим показником оборотності ($О_{СКОР}$) за 2012 (2013) роки є свідченням впливу зміни середнього розміру капіталу ($\Delta О_К$), або

$$\Delta O_K = O_{2014} - O_{СКОР}, \quad (2)$$

Вплив зміни виручки від реалізації ($\Delta О_В$) на ефективність використання капіталу розраховують як різницю між скоригованим показником оборотності капіталу ($О_{СКОР}$) та оборотністю капіталу відповідно за 2012 (2013) роки ($О_{2012,\ 2013}$).

$$\Delta O_B = O_{СКОР} - O_{2012,2013}, \quad (3)$$

Розрахунки, наведені в таблицях 2 та 3, свідчать, що головною причиною прискорення і уповільнення оборотності капіталу та його складових частин у 2014 році є зростання виручки від реалізації порівняно із 2012 роком та 2013 роком. Під впливом саме цього чинника оборотність сукупного капіталу у звітному році прискорилася на 88 днів щодо 2012 року та прискорилася на 160,1 дні порівняно з 2013 роком. Зміна середнього розміру власного капіталу (він збільшився на 17,6% порівняно з 2012 роком та на 7,3% щодо 2013 року) обумовила уповільнення оборотності капіталу на 97,8 дні у 2012 році та на 44,5 дні у 2013 році. Саме цим і пояснюється прискорення оборотності сукупного капіталу під впливом цього фактору. Тому економічно виправданим є таке покращення показників ефективності використання джерел фінансування, адже кооператив забезпечений власним капіталом (його частка становить 84,2%).

Попередні розрахунки свідчать, що СВК «Поділля» стає все більше самостійним від зовнішніх джерел фінансування. А тому збільшення середнього розміру позикового капіталу на 438,5% порівняно з 2012 роком і на 275,3% щодо 2013 року стало причиною уповільнення оборотності позикового капіталу на 59,57 та 53,67 дні відповідно.

У світовій практиці широкого застосування набув узагальнюючий показник міри ефективності використання капіталу – прибутковість (дохідність, рентабельність) [2, с. 228].

Коефіцієнт прибутковості визначається відношенням прибутку до капіталу, що інвестується, і розраховується за формулою:

$$КП = \frac{П}{К}, \quad (4)$$

де КП – коефіцієнт прибутковості;

П – прибуток;

К – капітал.

На основі даної формули розрахуємо коефіцієнт прибутковості:

$КП_{2012\ р.} = 0{,}063$; $КП_{2013\ р.} = 0{,}002$; $КП_{2014\ р.} = 0{,}068$.

На основі проведеного розрахунку ми бачимо, що коефіцієнт прибутковості у 2014 році збільшився на 0,005 пункти, що пов'язано зі збільшенням чистого прибутку на 325 тис. грн.

Таблиця 2

Розрахунок впливу факторів на зміну оборотності джерел фінансування підприємства (щодо 2012 року)

Показники	Середн. розмір капіталу		Оборотність джерел фінансування, дні			Відхилення в оборотності, дні		
						усього	у т.ч. за рахунок:	
	2012 рік	2014 рік	2012 рік	2014 рік	скоригований показник		виручки від реалізації	середнього розм. д-л фінансув
Власний капітал	10631	12502	641,4	653,3	555,5	11,9	- 85,9	97,8
Позиковий капітал	260	1400	15,69	73,16	13,59	57,47	- 2,1	59,57
Сукупний капітал	10891	13902	657,1	726,5	569,1	69,4	- 88	157,4
Одноденна виручка, грн	16575	19136,1	-	-	-	2561,1	-	-

Таблиця 3

Розрахунок на впливу факторів зміну оборотності джерел фінансування підприємства (щодо 2013 року)

Показники	Середн. розмір капіталу		Оборотність капіталу, дні			Відхилення в оборотності, дні		
						усього	у т.ч. за рахунок:	
	2013 рік	2014 рік	2013 рік	2014 рік	скоригований показник		виручки від реалізації	середнього розм. д-л фінансув
Власний капітал	11650	12502	763,9	653,3	608,8	- 110,6	- 155,1	44,5
Позиковий капітал	373	1400	24,46	73,16	19,49	48,7	48,7	53,67
Сукупний капітал	12023	13902	788,4	726,5	628,3	- 61,9	- 160,1	98,2
Одноденна виручка, грн	15250	19136,1	-	-	-	3886,1	-	-

Але варто зазначити, що ми відобразили загальну концепцію розрахунку показника. Нині не існує єдиного загальноприйнятого показника ефективності капіталу для розрахунку коефіцієнта прибутковості.

У чисельнику формули може бути операційний чистий прибуток, у знаменнику – середні показники загального капіталу (загальні активи), основного капіталу (довгострокові активи), оборотного капіталу (поточні активи).

У розрахунок середньорічної суми загального капіталу не включають «непродуктивний» капітал (незавершені капітальні вкладення, витрати майбутніх періодів).

Показник прибутковості капіталу характеризує рівень продуктивності усього капіталу, незалежно від джерел його надходження.

При розрахунку коефіцієнта прибутковості можуть використовуватися і дані пасиву балансу. Таким чином, можна знайти коефіцієнт прибутковості загального і власного капіталів.

Вибір бази розрахунку показника прибутковості залежить від поставленої мети аналізу.

Коефіцієнт прибутковості використовується як інструмент прогнозування прибутку, оскільки він відображає взаємозв'язок передбачуваного щодо одержання прибутку із загальним інвестованим капіталом. Саме це робить процес прогнозування більш реальним. Окрім того, цей показник має важливе значення для прийняття інвестиційних рішень, загального і фінансового планування, координації оцінки і контролю за господарською діяльністю та її результатами.

Оскільки між показниками власного і загального капіталу існує тісний взаємозв'язок, то для більш детального аналізу розглянемо факторний аналіз на прикладі дослідження коефіцієнта прибутковості власного капіталу. Для цього перетворимо формулу $КП = П/К$ з урахуванням виручки з реалізації:

$$КП_{ВК} = \frac{ЧП}{ВК} = \frac{ЧП}{ВР} x \frac{ВР}{ВК} \times МК \ , \qquad (5)$$

де КПвк – коефіцієнт прибутковості загального капіталу;

ЧП – чистий прибуток;

ВР – виручка від реалізації;

МК – мультиплікатор капіталу (фінансовий важіль);

ВК – власний капітал.

Ця залежність відображає взаємозв'язок між ступенем фінансового ризику і прибутковістю власного капіталу. По мірі зниження рентабельності загального капіталу СВК «Поділля» повинно збільшити ступінь фінансового ризику, щоб забезпечити бажаний рівень прибутковості власного капіталу. Розширити факторну модель прибутковості власного капіталу можна за рахунок розкладу на певні складові частини показника загального капіталу.

Тобто виручка від реалізації, або обсяг реалізованої продукції у вартісному вираженні, є одним із основних факторів, від якого залежить формування чистого прибутку. Із формули видно, що прибутковість власного капіталу залежить від прибутковості (рентабельності) реалізованої продукції ($R_p = \frac{ЧП}{ВР}$), мультиплікатора капіталу та оберненості загального капіталу ($K_{об} = \frac{ВР}{ЗГК}$) тобто має місце такий взаємозв'язок:

$$КП_{ВК} = R_P \times K_{об} \times МК \ . \qquad (6)$$

Ці показники в зарубіжних країнах застосовуються як основні при проведенні фінансового аналізу.

Велику увагу при аналізі приділяють оптимізації капіталу, одним із напрямів якої є залучення кредитних ресурсів, яке залежить від обґрунтування оптимального співвідношення позикових та власних коштів, яке б максимізувало фінансову рентабельність підприємства і знижувало середньозважену ціну капіталу [3, с. 190].

Оптимізація структури капіталу повинна забезпечити мінімізацію середньої вартості фінансових ресурсів, максимізацію рівня прибутковості активів і мінімізацію фінансових ризиків. Ефективність оптимізації структури капіталу визначається відношенням приросту рівня рентабельності активів до приросту середньої вартості фінансових ресурсів.

Розрахована ціна фінансових ресурсів підприємства досліджується в динаміці, і, виходячи із її величини, здійснюється оцінка ефективності інвестування капіталу та формуються критерії вибору майбутніх інвестицій. Порівнюючи вартість капіталу з очікуваним рівнем прибутковості залучених інвестицій, можна оцінити міру ефективності і доцільності здійснення вкладень в окремі активи.

Оскільки капітал будь-якого підприємства є унікальним, то, з погляду автора, не можна говорити про єдину універсальну методику оптимізації його структури. Водночас найбільш поширеною й економічно обґрунтованою є стратегія диверсифікації джерел фінансування, що підвищує гнучкість підприємства у мінливому економічному середовищі. Існують дві основні схеми формування структури капіталу: 1) змішане фінансування, яке передбачає формування капіталу як за власні так і за позикові кошти, що залучаються в різних пропорціях; 2) повне самофінсування, що передбачає формування капіталу підприємства лише за кошти власних резервів, що відповідають організаційно-правовій формі підприємства.

Висновки. Таким чином, запропонована система показників ефективності використання капіталу підприємства характеризує доцільність та визначає обсяг залучення на підприємство позикового капіталу. Ефективність використання капіталу підприємства є багатозв'язковим процесом і полягає в економічній вигоді, яку отримує як суспільство, так і власники та працівники підприємства.

Визначаючи джерела фінансування капіталу в якості похідної від необхідного його обсягу,

зумовленого специфікою сфери функціонування підприємства, отримуємо можливість визначення максимально ефективних напрямів удосконалення управління капіталом підприємства.

Своєчасне дослідження наявних аналітичних характеристик дає змогу оперативно враховувати зміни у складі та структурі джерел формування капіталу за обґрунтування системи заходів, спрямованих на поліпшення фінансового стану суб'єктів господарювання.

Перспективним напрямом дослідження у цьому зв'язку є розробка дієвого механізму досягнення достатнього для сільськогосподарських підприємств рівня фінансового забезпечення довгострокових джерел фінансування.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Цал-Цалко Ю.С. Фінансовий аналіз : підруч. / Ю.С. Цал-Цалко. – К. : ЦНЛ, 2008. – 566 с.
2. Подольська В.О., Яріш О.В. Фінансовий аналіз : навч. посібник / В.О. Подольська, О.В. Яріш. – К. : ЦНЛ, 2007. – 488 с.
3. Мних Є.В. Фінансовий аналіз : підручник / Є.В. Мних, Н.С. Барабаш. – К. : Київ. нац. торг.-екон. ун-т, 2014. – 536 с.

УДК 657.1

Линник О.І.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економічного аналізу й обліку
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

Флоря А.А.
студентка
Національного технічного університету
«Харківський політехнічний інститут»

РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ: ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ

RESERVE OF DOUBTFUL DEBTS: FEATURES CREATION AND REFLECT THE ACCOUNTING

АНОТАЦІЯ

Розглянуто визначення поняття «резерв сумнівних боргів». Представлена методика Я.В. Волковської, за якою можна визначити необхідність створення резерву кожним підприємством індивідуально. Досліджено методи нарахування резерву сумнівних боргів, що наведені в П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість», переваги та недоліки їхнього використання. Розглянуто відображення нарахованого резерву в бухгалтерському обліку.

Ключові слова: резерв сумнівних боргів, метод застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості, метод застосування коефіцієнта сумнівності.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрено определение понятия «резерв сомнительных долгов». Представлена методика Я.В. Волковской, по которой можно определить необходимость создания резерва каждым предприятием индивидуально. Рассмотрены методы начисления резерва сомнительных долгов, приведенные в П(С)БУ 10 «Дебиторская задолженность», преимущества и недостатки их использования. Рассмотрено отражение начисленного резерва в бухгалтерском учете.

Ключевые слова: резерв сомнительных долгов, метод применения абсолютной суммы сомнительной задолженности, метод применения коэффициента сомнительности.

ANNOTATION

Considered the definition of «reserve of doubtful debts». Submitted Y.V. Volkovska method by which we can determine the need for a provision by each enterprise individually. Methods of calculating the allowance for doubtful debts listed in the P(S) 10 «Receivables», the advantages and disadvantages of their use. Considered reflection reserve accrued in accounting.

Keywords: provision for doubtful debts, the method of application of the absolute amount of doubtful debts, method of application uncertainty factor.

Постановка проблеми. Нестабільність економічної та політичної ситуації в країні, коливання курсів валют, шалені темпи інфляції – під впливом цього багато підприємств стикаються з несплатою покупцями за своїми зобов'язаннями за відвантажені товари, роботи, послуги. За таких умов дуже часто підприємства мусять визнавати свою дебіторську заборгованість безнадійною і списувати її з балансу за рахунок резерву сумнівних боргів (підхід за чистою реалізаційною вартістю) або ж на інші операційні витрати за рахунок прибутку (метод прямого списання). Однак питання створення резерву є досить суперечливим і потребує подальшого дослідження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням сутності поняття «резерв сумнівних боргів», методів його визначення та відображення на рахунках бухгалтерського обліку займалися багато науковців, а саме Ф.Ф. Бутинець, С. Голов, Т.О. Євлаш, Н.М. Проскуріна, В.Я. Оліховський, Г.Г. Осадча, А.А. Бережна та ін.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Нині стоїть гостра проблема правильного вибору методу нарахування резерву сумнівних боргів, який найпевніше відображав би стан дебіторської заборгованості підприємства. Тому вивчення цього питання є необхідним і актуальним.

Постановка завдання. Завдання статті полягає в тому, щоб обґрунтувати необхідність нарахування резерву сумнівних боргів, розглянути його визначення та методи створення резерву сумнівних боргів, їхні негативні та позитивні риси та відображення операцій з резервом у бухгалтерському обліку.

Виклад основного матеріалу. У роботах вітчизняної вченої О.Г. Осадчої резерв сумнівних боргів – це резерв, який створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості [1, с. 161]. Н.М. Проскуріна вважає, що резерв сумнівних боргів виступає в ролі інструмента коригування оцінки дебіторської заборгованості [2, с. 195]. Економіст Т.О. Шматковська зазначає, що резерв сумнівних боргів – це частина власного капіталу підприємства, тобто коштів із власним джерелом походження, яка призначається для погашення безнадійної заборгованості [3, с. 103].

Створення резерву є обов'язковим згідно з вимогами П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» [4]. Його нарахування обумовлено принципом обачності, згідно із яким активи і доходи не повинні бути завищені, а зобов'язання і витрати – занижені. Створення резерву попе-

реджає виникнення втрат від списання безнадійної дебіторської заборгованості. Дослідник А.А. Бережна зазначає, що створення резерву сумнівних боргів дає можливість підприємству збільшити кількість клієнтів, залучаючи до співпраці нових (ще не перевірених) покупців, що у свою чергу дозволить розширити ринок збуту та збільшити доходи від реалізації продукції. Звісно, дебітори можуть і не повернути частину заборгованості, проте цей ризик незначний, порівнюючи з отриманими вигодами [1, с. 161]. Я.В. Волковська у своїй роботі запропонувала методику визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів [5, с. 48]. За цією методикою необхідність нарахування резерву сумнівних боргів можна встановити, виходячи з аналізу таких критеріїв:

1) наявність простроченої дебіторської заборгованості більш ніж 30 календарних днів;

2) неплатоспроможність окремих дебіторів;

3) доцільність судового позову.

Оцінка даних критеріїв виконується у такій послідовності:

1-й критерій – є прострочена дебіторська заборгованість (1 бал), немає простроченої дебіторської заборгованості (0 балів);

2-й критерій – є інформація щодо неплатоспроможності даного дебітора (1 бал), немає інформації (0 балів);

3-й критерій – є можливість отримання коштів через суд (0 балів), немає такої можливості (1 бал).

Роз'яснення отриманих результатів наведено у таблиці 1 [5, с. 48].

Проте нині практикою доведено, що більшість підприємств України, звітність яких є обов'язковою, відмовляються від створення резерву сумнівних боргів. Причинами цього є те, що створення такого резерву передбачає вилучення з обороту коштів, які можна було б спрямувати в інші сфери діяльності.

Резерв сумнівних боргів нараховується для поточної дебіторської заборгованості, яка є фінансовим активом (крім придбаної заборгованості та заборгованості, призначеної для продажу). Резерв на підприємстві створюється за наявності сумнівної заборгованості, а приводом для використання сум резерву є наявність безнадійної заборгованості.

У таблиці 2 представлена класифікація поточної дебіторської заборгованості за термінами оплати та ознаками впевненості у погашенні [6, с. 141].

Планом рахунків для обліку резерву сумнівних боргів передбачено балансовий рахунок 38 «Резерви сумнівних боргів». Рахунок пасивний, тобто залишок на ньому може бути лише кредитовим. Також потрібно враховува-

Таблиця 1

Визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів

Можливі варіанти	Необхідність нарахування резерву сумнівних боргів
{1; 1; 1}	Треба нараховувати резерв сумнівних боргів, бо ймовірність отримання коштів дуже мала.
{1; 1; 0}	Не треба, варто спочатку подати претензію, а потім позов до суду, а вже потім, залежно від рішення суду, прийняти відповідне рішення, тому що інакше це може бути розглянуто як умисне завищення витрат. Отже, коли позов до суду буде відхилений чи вже пройде строк позовної давності, тоді і варто нараховувати резерв сумнівних боргів.
{0; 1; 1}	Необхідно виставити претензію, щоб почався термін позовної давності, але з нарахуванням почекати до 30 календарних днів прострочення, адже можливі зміни у фінансовому стані контрагента; якщо випадок стосується банкрутства, тоді можна з упевненістю нараховувати резерв сумнівних боргів.
{1; 0; 1}	Треба подати претензію і вимагати оплату впродовж строку позовної давності, як тільки з'явиться можливість отримання коштів через суд, при відсутності реакції дебітора, подавати позов до суду, але нараховувати резерв сумнівних боргів не треба, адже це може бути розглянуто як умисне завищення витрат.
{0; 1; 0}	Спостерігається відволікання коштів, що може стати причиною неплатоспроможності та нездатності розрахуватися за придбані товари, роботи, послуги, що вплине на основну діяльність підприємства.
{0; 0; 0}	Суттєвих проблем немає, для виявлення конкретних неточностей необхідно проводити глибокий аналіз дебіторської заборгованості.

Таблиця 2

Характеристика поточної дебіторської заборгованості

Види поточної дебіторської заборгованості	Характеристика дебіторської заборгованості
Звичайна дебіторська заборгованість	Заборгованість, яка виникла у ході нормального операційного циклу та термін погашення якої ще не настав (буде погашена протягом 12 місяців з дати балансу).
Сумнівна дебіторська заборгованість (сумнівний борг)	Заборгованість, щодо якої існує невпевненість її погашення боржником (термін оплати сплив або є інші причини для сумнівів).
Безнадійна дебіторська заборгованість	Заборгованість, щодо якої існує впевненість про її неповернення боржником або за якою минув термін позовної давності.

ти, що залишок резерву сумнівних боргів на дату балансу не може бути більшим, ніж сума дебіторської заборгованості на ту саму дату. За кредитом рахунку відображається створення (тобто нарахування) резерву, за дебетом – списання сумнівної заборгованості за рахунок резерву.

Нарахування резерву відображається у складі інших операційних витрат підприємства. Підприємства, що ведуть облік витрат із застосуванням рахунків класу 9, відносять суму нарахованого резерву на субрахунок 944 «Сумнівні та безнадійні борги», із застосуванням рахунків класу 8 – на субрахунок 84 «Інші операційні витрати» [7, с. 182].

Також у разі недостатньо нарахованого резерву безнадійну дебіторську заборгованість відносять до складу інших операційних витрат

Таблиця 3

Кореспонденція рахунків з обліку резерву сумнівних боргів

Зміст господарської операції	Дт	Кт
Нарахування резерву сумнівних боргів на дату балансу	944	38
Списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок резерву	38	361
Списання безнадійної дебіторської заборгованості за рахунок інших операційних витрат(у випадку недостатності суми нарахованого резерву сумнівних боргів)	944	361
Списання безнадійної дебіторської заборгованості з балансу на позабалансовий рахунок	071	–
Погашена списана раніше дебіторська заборгованість	311	361
Відшкодування суми безнадійної дебіторської заборгованості	311	716
Остаточне списання безнадійної дебіторської заборгованості у зв'язку із надходженням суми в порядку відшкодування або у зв'язку із закінченням терміну обліку такої заборгованості	–	071

Таблиця 4

Характеристика методів визначення резерву сумнівних боргів

Метод нарахування резерву		Формула для розрахунку	Характеристика методу
Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості		Резерв розраховується додаванням сумнівних боргів на відповідну дату	Резерв визначається на підставі аналізу платоспроможності окремих дебіторів, тобто підприємство аналізує поточну дебіторську заборгованість на предмет виявлення сум сумнівної заборгованості.
Застосування коефіцієнта сумнівності	визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході	$К_С$= Бзн /ЧДрn, де Кс – коефіцієнт сумнівності, визначений за питомою вагою безнадійних боргів у чистому доході; Бзн – сума безнадійної дебіторської заборгованості за період n років; ЧДрn – сума чистого доходу від реалізації на умовах наступної оплати за період n років.	Величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності.
	класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення	$К_С$=(ΣБзн/Дзн)/ і, де $К_С$ – коефіцієнт сумнівності для відповідної групи, визначений за допомогою класифікації дебіторської заборгованості за термінами непогашення; Бзн – фактично списана безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи за н-ний місяць обраного для спостереження періоду; Дзн – дебіторська заборгованість відповідної групи на кінець н-ного місяця обраного для спостереження періоду; і – кількість місяців в обраному для спостереження періоді.	Величина резерву розраховується множенням суми залишку дебіторської заборгованості на початок періоду на коефіцієнт сумнівності. Класифікація дебіторської заборгованості за продукцію, товари, роботи, послуги здійснюється групуванням дебіторської заборгованості за строками її непогашення із встановленням коефіцієнта сумнівності, який, як правило, зростає зі збільшенням строків непогашення дебіторської заборгованості, для кожної групи, що встановлюється підприємством, виходячи з фактичної суми безнадійної дебіторської заборгованості за попередні звітні періоди. Рішення щодо групування дебіторської заборгованості підприємство приймає самостійно.
	визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років	Кс = (Σ Бзн / Σ Дзн), де Бзн – безнадійна дебіторська заборгованість відповідної групи в складі дебіторської заборгованості цієї групи на дату балансу в обраному для спостереження періоді; Дзн – дебіторська заборгованість відповідної групи на дату балансу в обраному для спостереження періоді.	

(дебет рахунка 944 «Сумнівні та безнадійні борги»). При цьому донарахування резерву не здійснюється. Відшкодування раніше списаної дебіторської заборгованості відображається шляхом збільшення доходу від іншої операційної діяльності (кредит рахунка 716 «Відшкодування раніше списаних активів») [8, с. 93].

Нарахування суми резерву сумнівних боргів за звітний період відображається у звіті про фінансові результати у складі інших операційних витрат [7, с. 183].

Господарські операції, пов'язані з обліком резерву сумнівних боргів, можна відобразити такою типовою кореспонденцією, що представлена у таблиці 3.

Згідно з п.8 П(С)БО 10 [4] величину резерву сумнівних боргів можна визначити за одним із методів:

а) застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості;

б) застосування коефіцієнта сумнівності:

– визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході;

– класифікації дебіторської заборгованості за строками непогашення;

– визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років.

Характеристика методів визначення резерву сумнівних боргів на основі положень П(С)БО 10 [4] подана у таблиці 4.

Підприємство самостійно обирає метод створення резерву сумнівних боргів (застосування того чи іншого методу залежить від виду заборгованості, на яку створюють резерв) та обов'язково відображає його у наказі про облікову політику підприємства. Приклади створення резерву сумнівних боргів за представленими методами подані у додатку до П(С)БО 10 [4].

Переваги та недоліки використання методів розрахунку резерву сумнівних боргів наведені у таблиці 5 [9, с. 78-79; 10, с. 83].

У разі застосування методу визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході варто звернути увагу на те, що при використанні сума резерву, яка формується на дату балансу, додається до суми резерву, яка була сформована на попередню дату балансу. Тому резерв за цим методом може зменшуватися тільки вна-

Таблиця 5

Переваги та недоліки методів розрахунку резерву сумнівних боргів

Назва методу	Переваги	Недоліки
Застосування абсолютної суми сумнівної заборгованості	Надає найбільш точну інформацію про стан неповернених боргів; визначений резерв містить найпевніші дані.	Є трудомістким та потребує детального аналізу платоспроможності дебіторів; потребує реальних даних про фінансовий стан дебіторів, які складно отримати; ступінь точності результату має суб'єктивний характер, так як залежить від наявності достовірної інформації про дебіторів; використовується лише при незначній кількості дебіторів.
Застосування коефіцієнта сумнівності:		
визначення питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході	Дотримання принципу обачності; порівняна простота розрахунку; для розрахунку можуть використовуватись лише дані звітності попередніх періодів, що спрощує пошук інформації для розрахунків, на відміну від попередніх способів.	Недотримання принципу відповідності доходів і витрат (так як періоди, у яких була здійснена реалізація та відображені безнадійні борги є різними); період погашення дебіторської заборгованості повинен коливатися в межах року; через не прив'язаність суми безнадійної дебіторської заборгованості до загальної суми існуючої дебіторської заборгованості може виникнути ситуація, коли резерв перевищуватиме первісну вартість дебіторської заборгованості.
класифікація дебіторської заборгованості за строками непогашення	Групи по строках непогашення, за якими можна класифікувати дебіторську заборгованість підприємство обирає самостійно; можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів.	Трудомісткість розрахунку у зв'язку з групуванням дебіторської заборгованості за строками непогашення та визначення коефіцієнта сумнівності для кожної групи; коефіцієнт сумнівності за заборгованостями дебіторів колишніх періодів застосовується для оцінки теперішніх дебіторів, що є не цілком коректним; відсутня можливість оперативного контролю за переміщенням «безнадійних» дебіторів з однієї групи, сформованої за строками непогашення, в іншу; період погашення дебіторської заборгованості здебільшого має бути більше року
визначення середньої питомої ваги списаної протягом періоду дебіторської заборгованості у сумі дебіторської заборгованості на початок відповідного періоду за попередні 3-5 років	Групи по строках непогашення, за якими можна класифікувати дебіторську заборгованість підприємство обирає самостійно; можливість застосування підприємствами з великою кількістю дебіторів;	Складність розрахунків через використання великого обсягу інформації (за останні 3-5 років); визначення теперішнього резерву сумнівних боргів на основі минулого досвіду.

слідок списання безнадійної дебіторської заборгованості. Використовуючи метод класифікації дебіторської заборгованості, до суми резерву, що була сформована на попередню дату балансу, донараховується таке число, щоб у сумі вийшов розрахований резерв сумнівних боргів на останню дату балансу [1, с. 167].

При дослідженні способу розрахунку коефіцієнта сумнівних боргів виходячи з питомої ваги безнадійних боргів у чистому доході виявлена невідповідність між показниками на підставі яких він розраховується. Варто використовувати не чистий дохід, а дохід (виручку) від реалізації продукції (товарів, робіт, послуг) за вирахуванням наданих знижок та повернення проданих товарів, що пояснюється так: чистий дохід не містить ПДВ та інших непрямих податків, а до складу безнадійної заборгованості входить ПДВ. Отже, зазначені зміни зроблять показники порівнянними, а результат розрахунку економічно обґрунтованим [10, с. 86].

Висновки. Отже, резерв сумнівних боргів створюється з метою покриття у майбутньому безнадійної дебіторської заборгованості. Він коригує дебіторську заборгованість до її чистої реалізаційної вартості, дозволяє підприємству показати, що відповідна сума може бути не стягнута з дебіторів, відображає реальну картину фінансового стану підприємства. Нині норми чинного положення та інші методичні рекомендації не обґрунтовують необхідність створення такого резерву. Тому багато підприємств ігнорують його нарахування і взагалі не ведуть облік безнадійної дебіторської заборгованості в умовах розрахунку резерву сумнівних боргів. Таке порушення норм П(С)БО 10 спричинене ще й тим, що методи нарахування резерву у контексті стандарту є, з нашої точки зору, нечіткими і незрозумілими. На думку багатьох авторів, це можна сприймати позитивно, адже у такому разі для підприємств існує певна свобода у розрахунку величини резерву сумнівних боргів. Однак ми вважаємо, що така «плутанина», навпаки, заважає підприємствам створювати резерв сумнівних боргів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Осадча Г.Г. Методи створення резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс] / Г.Г. Осадча, А.А. Бережна // Проблеми і перспективи розвитку фінансів, обліку і маркетингу в сучасному середовищі. – 2012. – № 3. – С. 160-169. – Режим доступу : http://dspace.nuft.edu.ua.
2. Проскуріна Н.М. Резерв сумнівних боргів: удосконалення методики розрахунку / Н.М. Проскуріна // Наукові записки Національного університету «Острозька академія». Серія «Економіка» : збірник наукових праць / ред. кол.: І.Д. Пасічник, О.І. Дем'янчук. – Острог : Видавництво Національного університету «Острозька академія», 2014. – Випуск 25. – С. 195-199.
3. Шматковська Т.О. Формування резерву сумнівних боргів: реалії сьогодення/ Т.О. Шматковська // Wyksztalcenie i nauka bez granic – 2011 : materialy VII miedzynarodowej naukowi–praktychnej konferencji. – Volume 7. Ekonomichne nauki. – Przemysl : Publishing House «Nauka I studia», 2011. – S. 103-105.
4. П(С)БО 10 «Дебіторська заборгованість» від 08.10.1999 р. № 237 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon5.rada.gov.ua.
5. Волковська Я.В. Визначення необхідності нарахування резерву сумнівних боргів / Я.В. Волковська // Управління розвитком. – 2012. – № 10. – С. 47-49.
6. Оліховський В.Я. Використання резервів як інструменту податкового планування/ В.Я. Оліховський // Науковий вісник Херсонського державного університету. – 2014. – № 3(7). – С. 140-144.
7. Олексенко М.В. Формування резерву сумнівних боргів. Сучасний стан справ / М.В. Олексенко // Вісн. Бердян. ун-ту менеджменту і бізнесу. – 2013. – № 1. – С. 181-184.
8. Гавриловський О.С. Особливості оподаткування резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс] / О.С. Гавриловський // Економічні науки. Сер. : Облік і фінанси. – 2013. – Вип. 10(1). – С. 90-94. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/ecnof_2013_10(1)__19.pdf.
9. Ступницька Т.М. Характеристика методів формування резерву сумнівних боргів [Електронний ресурс] / Т.М. Ступницька, Т.І. Компанієць // Економіка харчової промисловості. – 2011. – № 2. – С. 78-80. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/echp_2011_2_19.pdf.
10. Євлаш Т.О. Особливості створення та списання резерву сумнівних боргів в обліку [Електронний ресурс] / Т.О. Євлаш, О.В. Топоркова // Вісник соціально-економічних досліджень. – 2012. – Вип. 2. – С. 80-87. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/Vsed_2012_2_15.pdf.

УДК 657.334.723-047.82

Фоміна О.В.
кандидат економічних наук, доцент, докторант,
Київський національний торговельно-економічний університет

КОНЦЕПЦІЯ МЕТОДУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ

THE CONCEPT OF MANAGEMENT ACCOUNTING METHOD

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто теоретичні питання формування елементів методу управлінського обліку, які впливають на його організацію та ведення. Вивчено групування елементів за окремими ознаками та неузгодженості між ними. Систематизовано підходи до визначення методу управлінського обліку.

Ключові слова: управлінський облік, елементи методу управлінського обліку, концепція, метод, методологія.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены теоретические вопросы формирования элементов метода управленческого учета, которые влияют на его организацию и ведение. Изучены группировки элементов по отдельным признакам и несогласованности между ними. Систематизированы подходы к определению метода управленческого учета.

Ключевые слова: управленческий учет, элементы метода управленческого учета, концепция, метод, методология.

ANNOTATION

In the article the theoretical elements of the formation method of management accounting that affect its organization and management. Studied grouping elements for individual signs and inconsistencies between them. Systematized approach to determine the method of management accounting.

Keywords: management accounting, management accounting method elements, concept, method, methodology.

Постановка проблеми. Методологія управлінського обліку обумовлює розробку не тільки інструментального, але і методичного забезпечення.

Проблема методу є однією із найбільш важливих проблем будь-якої науки, оскільки у кінцевому підсумку мова йде про те, щоб навчити, як одержати нове знання та як застосувати його в практичній діяльності. Крім того, зазначена проблема є також однією із найбільш складних, що і випереджає вивчення наукою свого об'єкта, і стає підсумком такого вчення.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Методи управлінського обліку досліджено в працях таких учених, як: Н.В. Бондарчук [1], С.Ф. Голов [2], М.А. Вахрушина [3], О.В. Вітренко [4], О.Ю. Волкова [5], Н.Ю. Єршова [6], Т.П. Карпова [7], С.О. Левицька [8], Є.Р. Мухіна [9], П.М. Майданевич [10], Л.Б. Прокопович [10], Л.В. Нападовська [11], М.С. Пушкар [12], Н.Л. Правдюк [13] та ін. При цьому фахівці виходять з різних позицій, визначаючи елементи методу управлінського обліку: одні відштовхуються від змісту функцій управління, інші – від основних цілей і завдань інформаційної системи суб'єкта господарювання, треті – місця і ролі управлінського обліку в системі обліково-аналітичного забезпечення та підтримки прийняття управлінських рішень.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Не применшуючи значимість існуючих результатів досліджень учених, зазначимо, що необхідність подальшого дослідження використання методів управлінського обліку обумовлена відсутністю однозначного розуміння поняття «метод управлінського обліку», визначення та класифікації його елементів.

Метою дослідження є аналіз підходів до визначення сутності методу управлінського обліку та обґрунтування концепції методу управлінського обліку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Наразі спостерігається неоднозначність у розумінні змісту самого терміна «метод». Він означає як суму прийомів, засобів і процедур дослідження наукою свого предмета, так і сукупність уже наявного знання. Це означає, що проблема методу, володіючи самостійним значенням, водночас тісно пов'язана з аналітичною і практичною роллю теорії, що також відіграє і роль методу. Крім того, метод будь-якої науки, у тому числі й науки про бухгалтерський облік, так чи інакше переломлюється стосовно до свого об'єкта крізь призму загальнонаукових методів і методів інших дисциплін [4, с. 190]. У даному зв'язку О.В. Вітренко зазначає, що методологічні підходи науки про бухгалтерський облік будуються на основі принципів діалектики і системності, що на сучасному етапі розвитку науки передбачають синергетичний і логістичний підходи до методологічного обґрунтування.

М.С. Пушкар з цього приводу підкреслює: «За роки незалежності України реформовано деякою мірою лише фінансовий облік, а з методології управлінського обліку дослідження майже не проводилися» [12, с. 214]. Тому проблема формування управлінського обліку в Україні залишається актуальною, про що свідчать багаточисленні дослідження у даному напрямі.

Так, Т.П. Карпова метод управлінського обліку визначає як сукупність різних способів та прийомів, за допомогою яких відображаються об'єкти управлінського обліку в інформаційній системі фірми [7]. Такої ж думки дотримується і Н.В. Бондарчук [1]. Л.В. Нападовська метод управлінського обліку визначає як «сукупність традиційних методів планування і контролю, обліку, аналізу, нормування, прийняття управлінських рішень, що сприяють дослідженню «поведінки» затрат і доходів з метою управління ними» [11]. Дійсно, сукупність методів

управлінського обліку значно розширилася, тому для вирішення завдань управлінського обліку потрібні кількісні методи. До них С.О. Левицька відносить лінійне програмування, імітаційне моделювання (аналітичні, детерміновані та стохастичні моделі), регресійно-кореляційний аналіз, багатоступінчастий (сегментний) та системний аналіз, функціональний аналіз, побудова кривих економічного розвитку і моделювання розмірів замовлення, калькулювання витрат життєвого циклу продукту, цільова калькуляція собівартості, калькулювання витрат за системою «кайдзен» [8].

Є.Р. Мухіна зазначає, що методи управлінського обліку являють собою сукупність методів: економічного аналізу, фінансового обліку; статистичні, математичні, графічні методи; методи стратегічного й оперативного планування та інші методи [9].

З вищенаведеної інформації можна зробити висновок, що нині існують уже усталені, відомі науковцям твердження та погляди на сутність методу управлінського обліку, які є основою для подальших суджень та досліджень. Тому, ознайомившись з великою кількістю визначень, можна сказати, що вони є синонімічними, доповнюють та розширюють один одного.

Деякі науковці, у свою чергу, уникають визначення методу, оскільки вважають, що більш важливим при визначенні необхідно звертати увагу на елементи методу.

Під методом управлінського обліку варто розуміти сукупність певних прийомів, які дають змогу всебічно розглянути та визначити сутність управлінського обліку. Таке твердження досить чітко характеризує дане поняття. При цьому у вузькому розумінні метод управлінського обліку містить сукупність прийомів і способів його здійснення. У широкому розумінні метод управлінського обліку є системою теоретико-пізнавальних категорій, базових концепцій, наукового інструментарію і принципів організації управлінського обліку.

Отже, концепція методу управлінського обліку повинна будуватися на таких основних засадах:

– визнання закономірностей розвитку та трансформації понятійного апарату, важливою складовою якого є методологія управлінського обліку, здатна оцінити не тільки фінансовий стан та фінансові результати діяльності минулих років, але й критерії майбутнього та поточного потенціалу, не тільки ефективне формування корпоративної стратегії підприємства, але й управління цією стратегією;

– визнання існування різних методологічних прийомів, а отже різних систем оцінки результатів фінансово-господарської діяльності з урахуванням інформаційних потреб різних користувачів та специфіки цілей, яких треба досягти;

– визнання можливості створення ефективних альтернативних моделей інформаційного забезпечення функціонування та управління суб'єктами господарювання;

– визнання існування в системі обліку різних видів фінансової та нефінансової інформації (індикаторів) з урахуванням причинно-наслідкових зв'язків між результуючими показниками (які вимірюють досягнуті результати) і ключовими факторами (показниками, які забезпечують досягнення цих результатів), під впливом яких вони формуються [14, с. 20].

Щодо управлінського обліку, то у вітчизняній літературі немає системного опису методів. Пропонований авторами інструментарій або ототожнюється з процедурами аналізу господарської діяльності, або обмежується одним із методів калькулювання, запропонованих зарубіжними авторами.

Для отримання більш детального розуміння методу управлінського обліку, необхідно розглядати складові, а саме елементи методу, оскільки управлінський облік є відокремленою системою бухгалтерського обліку, який покликаний задовольнити потреби внутрішніх користувачів, тобто показати необхідну інформацію у зрозумілих для користувача формах.

Елементи методу складають систему способів та прийомів вирішення завдань управлінського обліку з отримання, обробки та передачі користувачам інформації, яка могла б бути використана в управлінській діяльності [5].

На думку Н.Л. Правдюк, методологія управлінського обліку ґрунтується на методах бухгалтерського фінансового обліку і виходить за його межі лише за рахунок поєднання в собі п'яти-шести дисциплін економічного напряму [13, с. 56].

М.С. Пушкар поділив елементи методу управлінського обліку на три групи [12]:

– загальнометодологічні методи дослідження об'єкта (спостереження, порівняння, аналіз і синтез);

– загальнонаукові методи бухгалтерського обліку (рахунки бухгалтерського обліку і подвійний запис, документація та інвентаризація, оцінка і калькуляція);

– специфічні методи бухгалтерського обліку (групування і перегрупування витрат виробництва; математичні методи дослідження собівартості і рентабельності продукції; метод аналізу витрат).

Позиція М.С. Пушкаря відображає загальнонауковий підхід до методики будь-якої науки, але не впорядковує методичну базу щодо специфічних методів управлінського обліку.

Звичайно групи, на які були поділені елементи методу М.С. Пушкарем, є своєрідною базою, але в сучасних умовах ці групи необхідно розширювати та поглиблювати. Так, Г.О. Партин, А.Г. Загородній, А.І. Ясінська [15] розширили перелік методів управлінського обліку і додали: нормування і лімітування витрат; контрольні рахунки; методи розподілу, планування, прогнозування і контролю витрат, доходів та фі-

нансових результатів підприємства. Проте нині є відносно новий напрям обліку – стратегічний управлінський облік, для визначення якого необхідно розширити зазначені групи.

М.А. Вахрушина виділяє такі групи методів управлінського обліку елементи методу бухгалтерського фінансового обліку (рахунки і подвійний запис, інвентаризація і документація, балансове узагальнення і звітність);

– методи статистики:
– прийоми економічного аналізу,
– економіко-математичні методи [3].

Дещо інший підхід до групування елементів методу управлінського обліку обрала Є.Ф. Безценна, яка вважає, що методика управлінського обліку реалізується на основі:

– базових елементів методу бухгалтерського обліку (документація та інвентаризація; рахунки і подвійний запис; баланс і звітність; оцінка і калькуляція);

– економічного аналізу (порівняння та групування; горизонтальний і вертикальний аналіз; факторний аналіз; використання фінансових показників діяльності суб'єкта господарювання);

– менеджменту (планування і прогнозування; нормування і лімітування; контроль і регулювання тощо) [16].

Позиція автора пояснюється таким чином: збір та обробка інформації складають метод бухгалтерського обліку, який забезпечує ще й кількісною інформацією процес прийняття та реалізації управлінських рішень; планування і контроль є базовими функціями менеджменту; а для вимірювання та оцінки отриманих результатів необхідно використання прийомів економічного аналізу. Саме тому, на думку вченого, ці дисципліни є ключовими при формуванні інструментарію управлінського обліку.

Л.В. Нападовська на основі проведених досліджень виділила чотири блоки, що об'єднують методи, використання яких здатне, на думку автора, забезпечити задоволення інформаційних потреб апарату управління:

– планування і контроль: документування, формування рахунків, концепція стратегічного управління;

– бухгалтерський облік: калькуляція, інвентаризація, нормування затрат, стандарт-кост, лімітування затрат, розрахунок відхилень, методи розподілу, таргет-костинг, кайзен-костинг, JIT-калькулювання, система збалансованих показників;

– економічний аналіз: оцінка, аналіз, математичне моделювання, кореляційно регресійний аналіз, методи детермінованого факторного аналізу;

– прийняття управлінських рішень; звітність, аналіз та прогнозування фінансових результатів на майбутні періоди [14, с. 28].

Л.В. Нападовська здійсниила спробу згрупувати методи за використанням на різних стадіях управління, що є дуже важливим, але не враховує особливостей численних методів управлінського обліку, що характеризуються комплексністю. Так. наприклад, метод калькулювання за нормативними витратами можна віднести до будь-якої із зазначених груп методів (інформація про норми, фактичну собівартість і контроль відхилень охоплюють всі стадії управління), а Л.В. Нападовська відносить його до другої групи методів [14, с. 35].

Існують і дещо своєрідні погляди на елементи методу. Так, наприклад, П.М. Майданевич, Л.Б. Прокопович наголошують [10, с. 270], що значна частина із запропонованих фахівцями прийомів і способів завжди використовувалася у традиційному бухгалтерському обліку, але ці прийоми і способи не включаються до складу елементів методу бухгалтерського обліку. До таких прийомів і способів варто віднести: групування і перегрупування витрат виробництва, нормування і лімітування витрат, методи розподілу витрат (усе означене завжди використовується в бухгалтерському обліку витрат виробництва і не є особливістю суто управлінського обліку); контрольні рахунки все ж таки залишаються рахунками, не маючи якоїсь специфічної особливості, звичайний обліковий регістр. Тому наведену сукупність прийомів і способів не варто включати до складу методу управлінського обліку.

Виходячи з вищезазначеного, робимо висновок, що у вітчизняній обліковій науці відсутнє чітке трактування методу управлінського обліку. Деякі вчені вважають, що він об'єднує елементи планування, контролю, аналізу, інші зазначають, що планування та контроль користуються своїми методами, з чого випливає, що метод управлінського обліку має багатоступеневу структуру елементів.

Підтримуємо думку щодо специфіки методу управлінського обліку, яка полягає не у фіксації величин витрат (затрат) чи доходу (що характеризує бухгалтерський облік), а у дослідженні їхньої «поведінки» та впливу на них з метою оптимізації зазначених показників [17]. Крім того, розширення впливу на господарську діяльність вимагає використання нових методів управлінського обліку, наприклад: управлінський облік, спрямований на управління якістю, облік за функціями управління або технологічного процесу, стратегічно орієнтований управлінський облік.

Методи управлінського обліку відрізняються великою різноманітністю і приналежністю у використанні до різних суміжних наук. Проведене дослідження дозволяє в подальшому систематизувати методи управлінського обліку за трьома групами відповідно до ключових функцій управління (облік, аналіз і прийняття рішень, контроль) з поділом їх на бухгалтерські, аналітичні (управлінські) та контрольні.

Висновки. Розробка методу управлінського обліку є необхідною умовою відповідності системи управлінського обліку сучасним вимогам управління. Формування облікового механіз-

му щодо завдань управління в системі управлінського обліку є умовою реалізації концепції управлінського обліку в практичній діяльності підприємств торгівлі.

Власне, управлінський облік є гнучкою системою, тому методи, які ця система використовує, мають бути в першу чергу сприятливими для ефективних рішень, тобто бути основою для подальших практичних суджень підприємців.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Бондарчук Н.В. Управлінський облік, як основа для створення нових і ефективних систем управління підприємством / Бондарчук Н.В. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.pdaa.edu.ua/sites/default/files/nppdaa/2011/v2i3/42.pdf.
2. Голов С.Ф. Управленческий учёт / С.Ф. Голов. – Харьков : Фактор, 2009. – 784 с.
3. Вахрушина М.А. Бухгалтерский управленческий учет : учеб. для студентов вузов, обучающихся по экон. специальностям / М.А. Вахрушина. – 6-е изд., испр. – М. : Омега-Л. – 2007. – 570 с.
4. Вітренко О.В. Система методів управлінського обліку / О.В. Вітренко // Вісник СумДу. Серія Економіка. – 2008. – № 2. – С. 188-195.
5. Волкова О.Ю. Елементи методу управлінського обліку / О.Ю. Волкова // Всеукраїнські наукові економічні читання з міжнародною участю Заможне суспільство, конкурентоспроможна економіка, ефективна держава: шляхи та засоби побудови [Електронний ресурс]. – Режим доступу : conference.nuos.edu.ua.
6. Єршова Н.Ю. Ідентифікація предмету та методу стратегічного управлінського обліку / Н.Ю. Єршова // Науковий вісник Ужгородського університету. – Серія «Економіка». Випуск 1(45). Т. 2. – 2015. – С. 148-152.
7. Карпова Т.П. Учет производства как начальный этап управленческого учета / Т.П. Карпова // Бухгалтерский учет. – 2000. – № 20.
8. Левицька С.О. Управлінський та внутрішньогосподарський облік: завдання, мета, чинники ефективного впровадження / С.О. Левицька // Бухгалтерський облік і аудит. – 2009. – № 2. – С. 27-35.
9. Мухина Е.Р. Развитие инструментария управленческого учета / Е.Р. Мухина // М-лы междунар. научного симпозиума «Бухгалтерский учет, анализ, аудит, статистика: теория, методология, практика». – М., 2013. – С. 42-52.
10. Майданевич П.М. Елементи методу управлінського обліку / П.М. Майданевич, Л. Б. Прокопович // Актуальні проблеми економіки. – 2010. – № 9. – С. 265-271. – Бібліогр.: с. 270-271.
11. Нападовська Л.В. Методологічні засади управлінського обліку / Л.В. Нападовська // Бухгалтерський облік і аудит. – 2004. – № 4. – С. 26-30.
12. Пушкар М.С. Тенденції та закономірності розвитку бухгалтерського обліку в Україні (теоретико- методологічні аспекти) : монографія / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Економічна думка. – 1999. – 422 с.
13. Правдюк Н.Л. Види бухгалтерського обліку та обґрунтування їх застосування / Н.Л. Правдюк // Економіка АПК. – 2006. – № 6. – С. 52-59.
14. Нападовська Л.В. Управлінський облік : підруч. для вузів / Л.В. Нападовська. – 2-ге вид., доопрац. та допов. – К. : КНТЕУ, 2010. – 648 с.
15. Партин Г.О. Управлінський облік : підручн. / Г.О. Партин, А.Г. Загородній, Т.І. Свідрик, А.І. Ясінська, Т.М. Бойчук. – Львів : Видавництво Львівської політехніки, 2013. – 280 с.
16. Безценна Е.Ф. Развитие инструментария управленческого учета в многопрофильных коммерческих структурах / Є.Ф. Безценна [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://lexandbusiness.ru/view-article.php?id=4551.
17. Левицька С.О. Управлінський облік: теорія та практика впровадження в умовах сталого національного розвитку / С.О. Левицька // Збірник наукових праць : Проблеми раціонального використання соціально-економічного та природно-ресурсного потенціалу регіону. – Випуск XIX, № 4, 2013 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : file:///C:/Users/User/Downloads/prvse_2013_19_4_7.pdf.

УДК 657

Хаймьонова Н.С.
аспірант кафедри бухгалтерського обліку
Львівської комерційної академії

КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА

COST ACCOUNTING CONCEPT OF RESPONSIBILITY CENTERS IN THE ENTERPRISE INFORMATION MANAGEMENT SOFTWARE

АНОТАЦІЯ

Розглянуто дефініції економічного значення «центр відповідальності» у працях зарубіжних та вітчизняних учених та визначено їхнє значення у системі управління витратами підприємства. Сформовано принципи виокремлення центрів відповідальності за витратами підприємства та надано їхню загальну характеристику. Охарактеризовано особливості функціонування центрів відповідальності за умов різних систем відповідальності (функціонально-орієнтованої, процесно-орієнтованої, стратегічно-орієнтованої). Визначено параметри ефективності системи обліку за центрами відповідальності. Окреслено основні організаційно-методичні напрями удосконалення систем обліку відповідальності.

Ключові слова: управлінський облік, облік відповідальності, система обліку відповідальності, центр відповідальності, центр витрат, центр нормативних витрат, центр дискреційних витрат.

АННОТАЦИЯ

Рассмотрены дефиниции экономического значения «центр ответственности» в трудах зарубежных и отечественных ученых и определена их роль в системе управления затратами предприятия. Сформированы принципы выделения центров ответственности по затратам предприятия и предоставлена их общая характеристика. Охарактеризованы особенности функционирования центров ответственности в условиях различных систем ответственности (функционально-ориентированной, процессно-ориентированной, стратегически ориентированной). Определены параметры эффективности системы учета по центрам ответственности. Определены основные организационно-методические направления совершенствования систем учета ответственности.

Ключевые слова: управленческий учет, учет ответственности, система учета ответственности, центр ответственности, центр расходов, центр нормативных расходов, центр дискреционных расходов.

ANNOTATION

We consider the definition of economic value «responsibility center» in the works of foreign and domestic scientists and determined their importance in the management costs. Formed principles of separation responsibility centers on enterprises and the costs given their general characteristics. The peculiarities of functioning centers responsible for different conditions of responsibility (function-oriented, process-oriented, strategically-oriented). The parameters of effectiveness of the accounting responsibility centers. The basic organizational and methodological directions of improvement of accounting systems responsibility.

Keywords: management accounting, accounting responsibility accounting system of accountability, responsibility center, cost center, cost center standard, center discretionary spending.

Постановка проблеми у загальному вигляді та її зв'язок з важливими науковими і практичними завданнями. Сучасні умови господарювання вітчизняних промислових підприємств характеризуються низкою нагальних проблем, вирішення яких потребує застосування комплексних інструментів щодо підтримки та стимулювання їхньої діяльності. Різноманіття підходів щодо розуміння функцій і завдань системи управління витратами, її місця в загальній системі управління підприємством обумовлюють актуальність використання системи обліку відповідальності. Управління за допомогою центрів відповідальності спрямоване на активізацію внутрішніх організаційно-економічних чинників ефективності діяльності підприємства.

Аналіз останніх досліджень, у яких започатковано вирішення проблеми. Проблеми обліку витрат за центрами відповідальності детально досліджувалися такими вітчизняними вченими, як С.Ф. Голов, П.М. Іванченко, В.О. Ластовецький, Л.В. Нападовська, М.С. Пушкар, М.І. Скрипник [1-8], однак вони все одно залишаються актуальними з огляду на їхній прикладний характер.

Метою статті є визначення організаційно-методичних принципів виокремлення і функціонування центрів відповідальності та напрямів удосконалення системи обліку відповідальності з метою забезпечення ефективності інформаційного забезпечення управління підприємством.

Виклад основного матеріалу дослідження. У сучасних кризових умовах ефективний розвиток економіки потребує впровадження на підприємствах адекватного менеджменту, який би відповідав ринковим умовам. Децентралізація управління – це система, яка дає змогу керівникам структурних підрозділів самостійно приймати та виконувати рішення, що належать до сфери їхньої відповідальності.

Делегування повноважень з прийняття рішень означає децентралізацію управління. Децентралізацію системи управління можна визначити як об'єктивний процес розподілу (делегування) відповідальності між менеджерами в частині управління, планування і контролю витрат та результатів діяльності. Децентралізація управління має певні переваги і недоліки (рис. 1).

В економічній літературі не існує єдиної думки щодо трактування поняття «центр відповідальності» (далі – ЦВ). Низка фахівців, таких як Ч.Т. Хорнгрен, Дж. Фостер і К. Друрі, стверджують, що ЦВ – це частина організа-

ції, за якою доцільно акумулювати бухгалтерську інформацію про діяльність такого центра. М. Скрипник під ЦВ розуміє місце, де виникають правові відношення між учасниками господарських процесів. Д. Міддлтон вважає, що ЦВ (обліково-калькуляційний підрозділ) становить частину виробництва, для якого можна визначити затрати. Р. Сидоренко вважає, що ЦВ – це таке групування витрат, котре дозволяє поєднати в одному процесі місця виникнення витрат: виробництво, цех, ділянку, бригаду з відповідальністю керуючих ними менеджерів.

Дефініції економічного визначення «центр відповідальності наведено у таблиці 1.

Центр відповідальності – сегмент діяльності, в межах якого встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює. У системі управління вищий керівник має контролювати і оцінювати діяльність менеджера нижчого рівня, а вони здійснювати самоконтроль та інформувати вище керівництво про результати діяльності. Для здійснення такого контролю існує система обліку відповідальності.

Облік відповідальності – система обліку, що забезпечує контроль і оцінку діяльності кожного центру відповідальності. Система обліку центрів відповідальності повинна ґрунтуватися на таких принципах: відповідальності менеджерів тільки за ту діяльність, яка перебуває під їх впливом; визначення цілей, за якими оцінюватиметься діяльність менеджерів спільно з ними; бажання менеджерів досягти поставлених цілей; чіткості визначення ролі обліку у заохоченні працівників; регулярності складання звітів про виконання бюджетів.

Створення і функціонування системи обліку за центрами відповідальності передбачає:

- визначення центрів відповідальності з урахуванням особливостей організаційної структури підприємства;
- складання бюджету для кожного центру відповідальності;
- регулярне складання звітності про виконання центрів відповідальності;
- своєчасний аналіз причин відхилень та оцінка діяльності центрів відповідальності.

Сукупність центрів відповідальності в межах децентралізованої організаційної структури є системою управління за центрами відповідальності або системою центрів відповідальності.

Виходячи із сутності центру відповідальності, основна мета створення системи управління на основі центрів відповідальності полягає

Рис. 1. Переваги та недоліки децентралізації організаційної структури підприємства

Таблиця 1

Трактування поняття «центр відповідальності» у працях вітчизняних і зарубіжних учених

№ з/п	Автор	Визначення
1	С.Ф. Голов	Центр відповідальності – сфера (сегмент) діяльності, в межах якої встановлено персональну відповідальність менеджера за показники діяльності, які він контролює
2	Л.В. Нападовська	Центр відповідальності – структурна одиниця підприємства, його економічний суб'єкт, у межах якого менеджер відповідає за доцільність понесених затрат на одержання доходів
3	П.Й. Атамас	Центр відповідальності – підрозділ, який очолює керівник, що несе особисту відповідальність за результати його роботи
4	В.С. Лень	Центр відповідальності – відносини між керівниками різного рівня в системі управління підприємством
5	І. Абрамова	Центр відповідальності – структурний підрозділ (чи сукупність структурних підрозділів), наділений необхідними ресурсами, що здійснює господарську чи іншу діяльність відповідно до своїх прав і обов'язків
6	А. Апчерч	Центр відповідальності – поділ організації на центри, управління кожним з яких делегується відповідному менеджеру
7	Ф.Ф. Бутинець	Сегмент діяльності підприємства, в якому встановлено персональну відповідальність керівника за показники діяльності, які він повинен контролювати
8	Энтони А. Аткинсон	Організаційна одиниця, відповідальність за яку покладено на менеджера. Центр відповідальності подібний невеликому бізнесу, і менеджер повинен управляти ним так, щоб принести максимальну вигоду тій організації, частиною якої він є

у розподілі відповідальності між керівниками нижчих управлінських рівнів, отриманні інформації у розрізі центрів відповідальності підприємства, що дасть змогу здійснювати аналіз та контроль досягнутих результатів за кожним центром та приймати відповідні управлінські рішення. Мета будь-якої системи реалізується через її функції. На основі формулювання мети системи управління центрів відповідальності ми виділили наступні її функції (рис. 2).

Відмінності в характері відповідальності менеджерів дають змогу відокремити чотири типи центрів відповідальності (рис. 3):

центр витрат – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають тільки за витрати;

– центр доходів – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають за отримання доходів;

– центр прибутку – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають одночасно за витрати і доходи підрозділу;

– цент інвестицій – структурний підрозділ або група підрозділів підприємства, керівники яких відповідають не тільки за витрати і доходи, але і за ефективність використання інвестицій.

Центр відповідальності як частина системи управління підприємством має переваги та недоліки, що узагальненні у таблиці 2.

Ефективність центру відповідальності визначається такими параметрами:

– досягненням цілей;

– ефективністю використання ресурсів.

Відповідальність тягне за собою підзвітність. Підзвітність передбачає оцінку виконання, а це означає, що фактичні результати порівнюються з очікуваними. Таку систему відповідальності,

Таблиця 2

Переваги та недоліки обліку за центрами відповідальності

	Переваги	Недоліки
1	Можливість керівників зосередити увагу на стратегічному керуванні бізнесом	Ускладнюється процес координування діяльністю
2	Рішення приймаються оперативно та керівниками, що глибоко ознайомлені з проблемою	Внутрішня конкуренція між підрозділами
3	Підготовка менеджерів стратегічного рівня	Неефективний менеджмент на місцях
4	Посилюється контрольна функція за діяльністю окремих підрозділів підприємства	Неоднаковий обсяг робіт у різних підрозділах
5	Можливість виявляти відхилення основних показників діяльності від запланованих безпосередньо на місцях	Збільшуються витрати на утримання персоналу
6	Покращується інформаційна забезпеченість підприємства	Дублювання діяльності
7	Зростає орієнтованість на споживача	-

підзвітності й оцінки виконання часто називають обліком відповідальності через ключову роль, яку відіграють показники обліку та звіти у цьому процесі. Іншими словами, облік відповідальності – це система, яка вимірює результати діяльності кожного центру відповідальності і формує інформацію, необхідну менеджерам для управління своїми центрами.

Облік відповідальності здійснюється таким чином, щоб можна було виявити відхилення від цільових показників діяльності (як правило, кошторисних) і знати, який з центрів це допустив. Для кожного центру відповідальності даний процес передбачає завдання цільового показника діяльності, його вимірювання, порівняння фактичного показника з цільовим, аналіз відхилень і прийняття коригуючих дій, якщо відхилення стають значними. Цільові показники для центрів витрат задаються у вигляді кошторисів витрат (табл. 3), а цільові показники для центрів прибутку й інвестицій виражаються в показниках прибутку або надходжень на інвестиції.

Основу обліку відповідальності становить принцип контрольованості, що означає включення у сферу відповідальності менеджера конкретного центру відповідальності тільки тих ділянок діяльності, на які він може реально вплинути. Цей принцип може бути забезпечений шляхом усунення зі звіту неконтрольованих статей і уточнення сфери, за яку відповідає менеджер, або обчислення впливу не-

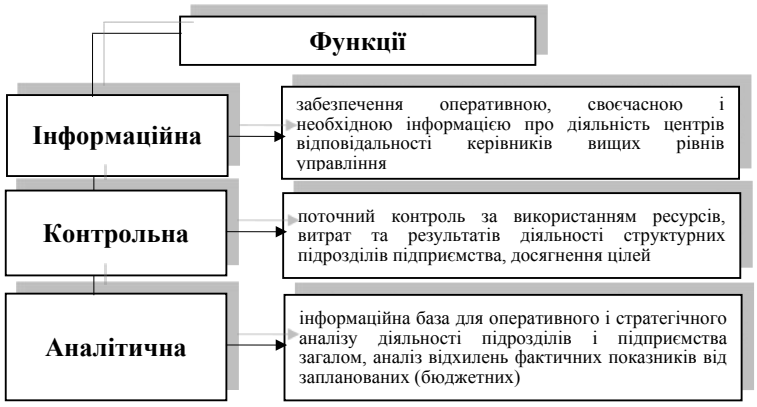


Рис. 2. Функції системи управління центрів відповідальності

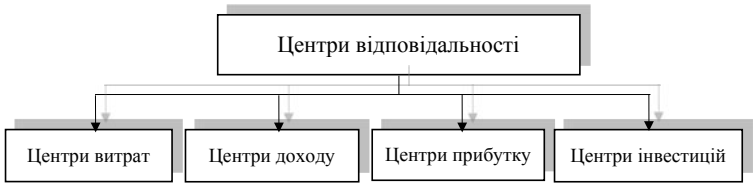


Рис. 3. Види центрів відповідальності

Таблиця 3

Класифікація відхилень від норм за основними ознаками

№ з/п	Класифікаційна ознака	Види відхилень
1	Залежно від місця виявлення:	• залежні від діяльності виробничих підрозділів; • незалежні від діяльності виробничих підрозділів;
2	За характером оформлення:	• документально оформлені; • розраховані; • невраховані;
3	За суб'єктивністю оцінки:	• позитивні; • негативні;
4	Залежно від сфери повноважень менеджера:	• підконтрольні; • непідконтрольні;
5	Для прийняття управлінського рішення:	• суттєві; • несуттєві.

контрольованих ділянок, щоб у звітах показати різницю між контрольованими й неконтрольованими статтями.

Звітність центрів витрат, менеджери яких, як правило, відповідають за ті витрати, що перебувають під їхнім контролем, залежить від категорій центрів витрат:

- центру нормативних (технологічних) витрат;
- центру дискреційних витрат.

Для центрів нормативних витрат характерний той факт, що результат їхньої діяльності може бути виміряним і можна визначити ресурси, потрібні для випуску кожної одиниці продукції (цехи основного й допоміжного виробництва) . Оцінка діяльності таких центрів ґрунтується на попередньому нормуванні їхніх витрат. При цьому контроль здійснюється шляхом порівняння нормативних витрат з фактичними витратами центру. Різниця між фактичними і нормативними витратами визначає відхилення, які підлягають детальному аналізу.

Центри дискреційних витрат – це такі центри відповідальності, в яких результат не може бути виміряний відповідним фінансовим показником і немає чіткої залежності між ресурсами та результатами (відділи реклами, відділи досліджень і розробок, адміністративні відділи тощо). У таких центрах відповідальності управління виступає у вигляді забезпечення того, щоб фактичні витрати по кожній категорії витрат відповідали кошторисним, і завдання, покладені на центр, успішно виконувалися.

Залежно від того, на кого покладається відповідальність за результати діяльності, які критерії встановлюються для виконання, яким чином здійснюється оцінка виконання та як будується система винагородження менеджерів, розрізняють три типи систем обліку відповідальності:

- функціонально орієнтовану;
- орієнтовану на процеси або діяльність;
- стратегічно орієнтовану.

Для підприємств, що працюють у стабільному середовищі зі стандартизованою продукцією та процесами і незначним конкурентним тиском, найпридатнішою є функціонально орієнтована система обліку відповідальності. У міру зростання організаційної складності і підсилення динамізму конкурентного середовища більш придатними будуть системи обліку відповідальності за процесами (на основі діяльності) і стратегічно орієнтована система. При функціонально орієнтованій системі, яка зосереджується на функціональних підрозділах підприємства та окремих працівниках, центром відповідальності виступають такі організаційні одиниці, як підрозділ (цех, відділ) або виробнича лінія. Незалежно від виду функціональної одиниці відповідальність покладається на посадову особу, що відповідає за даний підрозділ.

В обліку відповідальності за процесами центр уваги від структурних одиниць та індивідів переміщується до процесів і команд. Проте фінансова відповідальність при цьому залишається життєво необхідною. Процеси (закупівля, розробка продукту, залучення нових клієнтів та обслуговування клієнтів) визначаються як центр уваги, адже вони є вирішальним фактором у досягненні підприємством їх фінансових цілей. У середовищі, що безперервно вдосконалюється, фінансова перспектива трансформується в постійне збільшення доходів, зменшення витрат і поліпшення використання ресурсів.

Системи обліку відповідальності відрізняються також встановленням показників виконання. У функціонально орієнтованій системі наріжними каменями еталонної діяльності виступають бюджетне та нормативне калькулювання, які є об'єктивними, фінансовими і відносно стабільними. Для підприємств, що працюють у середовищі безперервного вдосконалення (виробництво комп'ютерної техніки, програмне забезпечення тощо), критерії виконання зорієнтовані на процеси, а отже, мають стосуватися таких їх параметрів, як тривалість, якість та ефективність. При цьому стандарти оцінки діяльності мають бути динамічні за своєю природою їх необхідно змінювати, щоб вони відображали нові умови і цілі та допомагали підтримувати рівень прогресу, якого вже досягнуто.

У межах функціонально орієнтованої системи виконання оцінюється шляхом порівняння фактичних результатів з плановими. На працівників у межах центрів відповідальності надаються повноваження лише у межах тих статей, які вони повинні контролювати з особливою увагою на дотриманні бюджетного рівня витрат. У середовищі, яке безперервно вдосконалюється, виконання оцінюється не лише за фінансовою перспективою. Вирішальними показниками діяльності стають час, якість та ефективність, які маються підвищити фінансові результати підприємства. У системах обліку

відповідальності існують також відмінності у системах винагородження, де спостерігається перехід від принципів індивідуального винагородження до групового (командного), причому не тільки за фінансові результати, але і за досягнення певних нефінансових показників.

Незважаючи на те, що облік відповідальності за процесами є значно ефективнішим у середовищі безперервного вдосконалення, він має певні недоліки. Основним його недоліком став той факт, що зусилля, спрямовані на безперервне вдосконалення, мають фрагментарний характер і виявили неспроможність поєднатися із загальною стратегією та метою підприємства. Для усунення цих недоліків була розроблена стратегічно орієнтована система обліку відповідальності (збалансована карта (шкала) бальних оцінок), за якою менеджери повинні точно встановити стратегію підприємства та визначити цілі, критерії виконання і стимули, необхідні для досягнення загальної мети. У зазначеній системі показники виконання повинні бути інтегровані таким чином, щоб вони були взаємно сумісними і справляли підсилюючий вплив один на одного, тобто бути збалансованими та пов'язаними із загальною стратегією підприємства.

Висновки. Побудова управлінського обліку на основі зазначеної концепції є одним із перспективних методів, котрий може забезпечити вітчизняним підприємствам ефективність управління витратами та вироблення стратегії на шляху до зниження витратомісткості виробленої продукції. Центри відповідальності повинні забезпечити оптимальне поєднання усіх елементів в єдину систему управління; сполучення виробничої, науково-технічної, комерційної та економічної діяльностей; отримання найбільшого економічного ефекту та ефективності використання виробничого потенціалу.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Голов С.Ф. Управлінський облік : [навчальний посібник] / С.Ф. Голов. – К. : Лібра, 2003. – 704 с.
2. Ластовецький В.О. Виробничо-комерційний облік і внутрішньогосподарська (управлінська) звітність за центрами витрат і відповідальності [Текст] / В.О. Ластовецький. – Чернівці : Місто, 2003. – 156 с.
3. Нападовська Л.В. Управлінський облік : [навчальний посібник] / Л.В. Нападовська. – К. : Книга, 2004. – 544 с.
4. Хорнгрен Ч. Бухгалтерский учет: управленческий аспект [Текст] / Ч. Хорнгрен, Дж. Фостер. – М. : Финансы и статистика, 1995. – 374 с.
5. Скрипник М.І. Організація обліку витрат у розрізі центрів витрат та центрів / М.І. Скрипник // Облік і фінанси АПК. – 2011. – № 1. – С. 46-49.
6. Миддлтон Д. Бухгалтерский учет и принятие финансовых решений [Текст] / Д. Миддлтон ; пер. с англ. ; под ред. И.И. Елисеевой. – М. : Аудит, 2000. – 351 с.
7. Сидоренко Р.В. Внутрішня звітність центрів відповідальності / Р.В. Сидоренко // Вісник Львівської комерційної академії. – 2011. – Вип. 35. – С. 326-328.
8. Пушкар М.С. Управлінський облік : [навчальний посібник] / М.С. Пушкар. – Тернопіль : Карт-бланш, 1998. – 458 с.

УДК 336.226.322

Ходикіна А.А.
студент
Миколаївського національного аграрного університету

Бурковська А.В.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри фінансів та кредиту
Миколаївського національного аграрного університету

АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ

CURRENT TRENDS ACCOUNTING OF SETTLEMENTS WITH VAT

АНОТАЦІЯ

У статті розглянуто тенденції розрахунків з податку на додану вартість в Україні, проаналізовано нові зміни на сьогодні, та визначення напрямів удосконалення обліку даного податку. Сучасна податкова система має досить складну структуру, яка включає в себе різні види податків. Одним із основних податків, які стягуються на території України є податок на додану вартість. При організації бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце відводять обліку розрахунків з бюджетом, зокрема за податком на додану вартість.

Ключові слова: податки, податок на додану вартість, податкові зобов'язання, податковий кредит, бухгалтерський облік, рахунки бухгалтерського обліку, спеціальний режим оподаткування, Податковий кодекс.

АННОТАЦИЯ

В статье рассмотрены тенденции расчетов по налогу на добавленную стоимость в Украине, проанализированы новые изменения на сегодня, и определение направлений совершенствования учета данного налога. Современная налоговая система имеет достаточно сложную структуру, которая включает в себя различные виды налогов. Одним из основных налогов, взимаемых на территории Украины является налог на добавленную стоимость. При организации бухгалтерского учета на предприятии особое место отводят учета расчетов с бюджетом, в частности по налогу на добавленную стоимость.

Ключевые слова: налоги, налог на добавленную стоимость, налоговые обязательства, налоговый кредит, бухгалтерский учет, счета бухгалтерского учета, специальный режим налогообложения, Налоговый кодекс.

ANNOTATION

The article examines trends in payments to the VAT in Ukraine, analyzes the new changes today, and identify areas of improvement of tax accounting. The current tax system has a very complex structure, which includes various types of taxes. One of the main taxes levied on the territory of Ukraine is the value added tax. When accounting for the enterprise special place divert the payments to the budget, in particular value added tax.

Keywords: taxes, VAT, taxes, tax credit, accounting, accounts, special tax treatment, the tax code.

Постановка проблеми. Податок на додану вартість (ПДВ) є одним із основних, непрямих податків, за рахунок котрого формується значна частина державного бюджету України. Водночас, ПДВ – це найпроблемнішій податок, оскільки він складний у нарахуванні та сплаті, у зв'язку з чим виникає можливість наявності бюджетної заборгованості, ухилення від сплат податку, у тому числі за рахунок неузгодженості законодавчих актів та чисельності їх змін, недосконалої системи податкового обліку. Відтак, ПДВ другий у керуванні за своєю природою. Прийняття Податкового кодексу України (ПКУ) не вирішило вищевказаних проблем. Крім того, до ПКУ і надалі вносяться численні зміни, приймаються окремі законодавчі акти, інші нормативно-правові акти, порушуючи принцип стабільності, на якому повинне ґрунтуватися законодавство.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Вивченню проблем, пов'язаних з обліком розрахунків з бюджетом по податку на додану вартість, присвячені праці вітчизняних та зарубіжних учених та фахівців, серед яких: Бутинець Ф., Жук М., Нашкерська Г., Орлів М., Орлова К., Пархоменко М., Плаксієнко Я., Ривак Н., Хома С., Хомин П. та інші. Проте враховуючи зміни, які постійно відбуваються в механізмі нарахування та сплати даного податку згідно чинного законодавства, ці питання і досі залишаються важливими та актуальними.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень у цьому напрямі, відсутність системних та комплексних підходів до вирішення цих питань не дозволяє конкретизувати актуальні тенденції обліку розрахунків з податку на додану вартість на вітчизняних підприємствах, що можуть бути застосовані на практиці в сучасних умовах.

Прийняття Податкового кодексу України (ПКУ) не вирішило всіх проблем. Крім того, до ПКУ і надалі вносяться численні зміни, приймаються окремі законодавчі акти, інші нормативно-правові акти, порушуючи принцип стабільності, на якому повинне ґрунтуватися законодавство.

Формулювання цілей статті (постановка завдання). Метою статті є висвітлення особливостей та актуальних проблем обліку розрахунків з податку на додану вартість та визначення напрямів удосконалення обліку даного податку.

Виклад основного матеріалу дослідження. Сучасна податкова система має досить складну структуру, яка включає в себе різні види податків. Одним із основних податків, які стягуються на території України є податок на додану вартість.

Податок на додану вартість (ПДВ) – це непрямий податок, який стягується до бюджету у вигляді надбавки до ціни продукції (робіт або послуг) і сплачується споживачами.

ПДВ, будучи однією із основних складових системи оподаткування, які формують державний бюджет України є водночас і самим проблемним податком, оскільки найбільша кількість порушень пов'язана саме з нарахуванням, сплатою і відшкодуванням цього податку з бюджету.

При організації бухгалтерського обліку на підприємстві особливе місце відводять обліку розрахунків з бюджетом, зокрема за податком на додану вартість.

ПДВ є могутнім фіскальним інструментом держави завдяки притаманним йому перевагам, а саме: простотою нарахування, зручністю сплати за місцем і часом, відсутністю примусового характеру, не вимагає накопичення певних сум. Цей податок визначається розміром споживання, тому виступає чинником, який стримує кризу перевиробництва і прискореного витіснення з ринку слабких виробників. За підсумками 2014 року ПДВ складає 42,1% доходів Державного бюджету [2].

Ведення бухгалтерського обліку залежить, перш за все, від вдало вибраної форми обліку та організації роботи бухгалтерії підприємства. Проте, крім бухгалтерського обліку, підприємства повинні паралельно вести і податковий облік. Належним чином організований податковий облік є однією із найважливіших умов нормального функціонування будь-якого суб'єкта господарювання.

Нормативно-правовим актом, що визначає ведення бухгалтерського обліку безпосередньо за ПДВ, є Інструкція з бухгалтерського обліку податку на додану вартість, затверджена наказом МФУ № 141 від 01.07.97 р. [3], Інструкцією про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затвердженою наказом МФУ № 291 від 30.11.99 р.[4], для узагальнення інформації про розрахунки підприємства за усіма видами платежів до бюджету передбачено синтетичний рахунок 64 «Розрахунки за податками й платежами». Рахунок 64 має субрахунок 641 «Розрахунки за податками». Аналітичний облік розрахунків за податками ведеться за їх видами. Зокрема, для обліку ПДВ до субрахунку 641 відкривається окремий аналітичний рахунок «Розрахунки за податком на додану вартість».

Крім того, для обліку податкових зобов'язань (ПЗ) та податкового кредиту (ПК) з ПДВ, вищевказаною інструкцією передбачено ще два субрахунки, а саме: 643 «Податкові зобов'язання», 644 «Податковий кредит».

Виникнення податкових зобов'язань з ПДВ відображається за кредитом субрахунку 641, а сума податкового кредиту з ПДВ та суми ПДВ, сплачені до бюджету – за дебетом субрахунку 641. На цьому рахунку визначається сума ПДВ, що підлягає сплаті до бюджету як різниця між його дебетовим та кредитовим оборотом, за виключенням суми ПДВ (відображеної за дебетом) щодо сплати податку за попередній звітний період.

Субрахунки 643 та 644 є транзитними та застосовуються для коригування ПЗ та ПК у випадку авансових платежів (з використанням субрахунків 301, 311, 371, 641, 681), тобто з метою відображення правила «першої події».

На субрахунку 644 відображається сума податкового кредиту з ПДВ, причому за кредитом тимчасово до того часу, поки не будуть проведені взаєморозрахунки з постачальниками чи підрядниками – Дт 641 (ПДВ) – Кт 644 «З податкового кредиту».

Таким чином, слід зазначити, що назви субрахунків 643 і 644 невдалі та не відповідають своєму економічному змісту і не дають чіткого уявлення про те, що саме на них обліковується. Тим більше, що Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку, теж не прояснює ситуації. Зокрема, в ній зазначено: «на субрахунку 644 «Податковий кредит» ведеться облік суми ПДВ, на яку підприємство набуло права зменшити податкове зобов'язання» [4]. Однак, річ у тім, що сума ПДВ, на яку підприємство зменшує податкове зобов'язання, відображається за дебетом субрахунка 641 «Розрахунки за податками», а конкретніше – за дебетом аналітичного рахунка 6412 «Розрахунки з податку на додану вартість».

Варто звернути увагу, що за наявності сальдо за субрахунком 643 воно відображається в активі балансу за статтею «Інші оборотні активи», а за субрахунком 644 – у пасиві за статтею «Інші поточні зобов'язання», а не як заборгованість за розрахунками з бюджетом.

На практиці найчастіше виникають помилки саме при використанні правила «першої події».

Податковий кредит може виникати лише за умови наявності документа – податкової накладної (ПН), яку виписує постачальник або іншого підтверджуючого документа. Однак, якщо постачальник не надасть податкову накладну покупцю, то покупець немає права на податковий кредит (Дт 641) у звітному періоді (у разі, якщо не надасть заяву (скаргу) податковому органу). У такому разі до моменту отримання такої ПН використовується рахунок 644 «Податковий кредит», а не 641. Отже, у покупця виникають певні складнощі щодо обліку податкового кредиту.

Також недоліками ПДВ є значний його вплив на загальний рівень цін та регресивність, особливо щодо малозабезпечених верств населення. Встановлення нульових ставок на експортні товари створює позитивні передумови для збільшення обсягу експорту та підвищення конкурентоспроможності вітчизняних товарів на світовому ринку.

Якщо аналізувати ключові зміни, які прийняті у Податковому кодексі, то можна стверджувати, що в Україні законодавство передбачає необхідність гармонізації податкової системи з європейськими стандартами, відтак ПДВ у Податковому кодексі був збережений. Дещо змінилося лише його адміністрування. Розробники документа намагалися вирішити комплекс завдань: перекрити найпоширеніші схеми мінімізації оподаткування, вирішити проблему з відшкодування податку, а також знизити внутрішні ціни на зерно та металобрухт.

Переваги та недоліки податку на додану вартість наведена у табл. 1.

Таблиця 1

Переваги та недоліки податку на додану вартість в Україні

Переваги ПДВ	Недоліки ПДВ
Платниками податку є всі учасники руху товару від виробника до роздрібного продавця	Складний механізм нарахування та сплати
Відсутність подвійного оподаткування і кумулятивного ефекту	Ухилення від сплати податку, в т.ч. за рахунок неузгодженості законодавчих актів з оподаткування, недосконалої системи податкового обліку
Як правило, рівні умови серед виробників та продавців щодо сплати податку	При відсутності прозорої системи надходжень до бюджету можлива наявність бюджетної заборгованості
Ритмічність податкових надходжень	Регресивний вплив на малозабезпечені верстви населення
Дає можливість стримувати зростання цін	
Стримує кризу перевиробництва, вирівнює можливість отримання надприбутків та регулює процеси споживання	

Джерело: представлено автором з використанням [2]

Що стосується взаєморозрахунків з бюджетом і іншими фінансовими інститутами, то більш значною проблемою сьогодні є те, що при поділі бухгалтерського обліку на управлінський і бухгалтерський відповідно до чинного законодавства в державі існує ще цілий ряд законів і в першу чергу Закон "Про податок на додану вартість" від 03.04.97 р. № 168/97-ВР, Закон "Про оподаткування прибутку підприємств" від 28.12.94 р. № 334/94-ВР, які регламентують ведення третього виду обліку – податкового, або обліку розрахунків з бюджетом. На нашу думку, це значно ускладнило всю систему обліку в державі, призвело до значної кількості зловживань в розрахунках і, що найголовніше, держава недоодержала основних коштів до бюджету. Тому сьогодні найважливішим завданням є приведення до єдиних принципів і методів податкової і бухгалтерської звітностей. Бухгалтерський облік, як основний для визначення взаєморозрахунків з державою, платежів і відрахувань до бюджету повинен бути єдиним. Мається на увазі, що в державі повинен існувати єдиний бухгалтерський облік, який визначає порядок визначення фінансових результатів і податкових зобов'язань. Облік податкових зобов'язань не повинен регламентуватися ніякими іншими законами, окрім Закону «Про бухгалтерський облік і фінансову звітність в Україні».

На наш погляд, основною причиною розбіжностей у податковій та бухгалтерській звітностях щодо валових доходів та витрат, як і щодо податку на додану вартість є момент їх виникнення. Так, у бухгалтерському обліку доходи та витрати відображаються на основі принципу нарахування за відвантажену продукцію, виконання робіт, надання послуг, а в податковій звітності діє правило «першої події». Отже, на відміну від податкової звітності, у бухгалтерському обліку отримані аванси (передоплати) не визнаються доходом, а відображаються у складі зобов'язань.

Висновки: На організацію обліку розрахунків за податком на додану вартість впливають різні фактори. Перш за все, це зміни в податковому законодавстві, які мають як позитивний, так і негативний характер. У більшості вони стосуються аналітичного обліку, що пов'язано із специфікою обліку окремих господарських операцій.

Було б доцільно спростити обмеження записів на субрахунках 643 та 644, що пов'язані з виданими та отриманими авансами нарахованими податковими зобов'язаннями та податковим кредитом з ПДВ лише від сум передоплат товарів, які не були відвантажені та отримані за станом на кінець місяця. Це дасть змогу виключити із субрахунків 643 та 644 численні записи, пов'язані з обліком кожної часткової передоплати протягом звітного місяця. Спрощення такого обліку не вимагає ведення жодних додаткових облікових регістрів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Ткаченко Н. М. Податкові системи країн світу та України. Облік і звітність : [навч.-метод. посібник] / Ткаченко Н. М., Горова Т. М., Ільєнко Н. О. ; [під заг. ред. Н. М. Ткаченко]. – К. : Алерта, 2014. – 554 с.
2. Семенко Т. М. Податковий і фінансовий облік ПДВ згідно Податкового кодексу України / Т. М. Семенко [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.nbuv.gov.ua/portal/Soc_Gum/Oif_apk/2011_2/12_Semen.pdf
3. Про затвердження Інструкції з бухгалтерського обліку податку на додану вартість : Наказ МФУ № 141від 01.07.97р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z0284-97
4. Інструкція про застосування Плану рахунків бухгалтерського обліку активів, капіталу, зобов'язань та господарських операцій підприємств і організацій, затверджена наказом МФУ № 291 від 30.11.99 р. [Електронний ресурс]. – Ре-

жим доступу : http://zakon4.rada.gov.ua/laws/show/z0893-99
5. Про затвердження форми податкової накладної та Порядку заповнення податкової накладної : Наказ МФУ № 1379 від 01.11.2011 року [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/z1333-11
6. Про затвердження форми Реєстру виданих та отриманих податкових накладних та порядку його ведення: Наказ МФУ від 17.12.2012 року № 1340 [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://zakon0.rada.gov.ua/laws/show/z0201-13
7. Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://zakon2.rada.gov.ua/laws/show/2755-17

УДК 657.633

Шерстюк О.Л.
кандидат економічних наук, доцент,
докторант кафедри фінансового аналізу і контролю
Київського національного торговельно-економічного університету

АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА РИЗИКУ НЕЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ

THE AUDIT ASSESSMENT OF THE RISK OF INEFFICIENCY OF THE INTERNAL CONTROL

АНОТАЦІЯ

У статті викладено методичні підходи щодо визначення оціночного значення ризику неефективності системи внутрішнього контролю, що розроблені автором. Визначення ризику неефективності системи внутрішнього контролю пропонується виконувати виходячи з її статичної або динамічної характеристики. В якості критерію оцінювання системи внутрішнього контролю може бути визнана можливість виконання нею функцій запобігання, виявлення та усунення відхилень у фінансово-господарській діяльності та інформації щодо її результатів.

Ключові слова: система внутрішнього контролю, аудиторський ризик, критерій оцінювання, оцінка ефективності, ризик неефективності системи внутрішнього контролю.

АННОТАЦИЯ

В статье изложены разработанные автором методические подходы к определению оценочного значения риска неэффективности системы внутреннего контроля. Определение риска неэффективности системы внутреннего контроля предлагается выполнять исходя из ее статической или динамической характеристики. В качестве критерия оценки системы внутреннего контроля может быть определена возможность выполнения ею функций предотвращения, выявления и устранения отклонений в финансово-хозяйственной деятельности и информации о ее результатах.

Ключевые слова: система внутреннего контроля, аудиторской риск, критерий оценки, оценка эффективности, риск неэффективности системы внутреннего контроля.

ANNOTATION

There are the author designed the methodical approaches for determination the value of assessment of the risk of inefficiency of internal control in this article. Determination of the risk of inefficiency of the internal control can be based on its static or dynamic characteristics. As the criterion of evaluation of the internal control can be defined the ability to perform its functions of preventing, detecting and eliminating of deviations in financial and economic activities and information on its results.

Keywords: system of internal controls, audit risk, criterion of assessment, assessment of efficiency, risk of inefficiency of internal control.

Постановка проблеми. Одним із етапів планування роботи аудитора є оцінювання аудиторського ризику. Така оцінка передбачає визначення граничної межі ймовірності висловлення аудитором неадекватної думки стосовно перевіреної інформації. Тобто визначення рівня аудиторського ризику дає можливість оцінити ступінь довіри користувачів інформації до аудиторських оцінок, сформульованих у звітах за результатами аудиту.

Загальна величина аудиторського ризику визначається трьома основними елементами: властивий ризик, ризик неефективності системи внутрішнього контролю та ризик невиявлення.

Одна з наведених складових – ризик неефективності системи внутрішнього контролю, визначає імовірність того, що система внутрішнього контролю (далі – СВК) на підприємстві не зможе попередити, виявити та усунути суттєві відхилення у фінансово-господарській діяльності та в інформації про її результати, зокрема – у фінансовій звітності.

Оцінка такої ймовірності дає можливість не лише визначати адекватність процесів, що відбуваються в системі управління діяльністю, але й відіграє важливу роль під час планування аудитором змісту та обсягу тестів по суті (або процедур за змістом). Така можливість ґрунтується на припущенні, що ефективна СВК здатна забезпечити відсутність відхилень, що стали наслідком навмисних та ненавмисних дій, в результаті чого оцінку контрольного ризику можна мінімізувати, і, як наслідок, зменшити необхідність застосування аудитором власних процедур, спрямованих на виявлення таких відхилень.

У зв'язку з цим виникає необхідність формування та наукового обґрунтування механізму вирішення проблеми оцінювання ризику неефективності СВК, що дозволить, з одного боку, визначити методичні аспекти оцінювання вирішення завдань системи управління діяльністю підприємства, з іншого – забезпечити суб'єктів незалежного (у тому числі – аудиторського) контролю надійними засобами визначення обсягу інформації, яка має бути опрацьована з метою отримання та оцінювання аудиторських доказів, а також – обґрунтування кількості необхідних для цього аудиторських процедур.

Аналіз досліджень і публікацій, в яких започатковано розв'язання даної проблеми, свідчить про те, що в роботах вітчизняних та зарубіжних науковців (Р. Адамса, О. Редька, Л. Пилипенка, В. Слюсаренка, В. Рядської та ін.) та практикуючих аудиторів питання оцінювання ризику неефективності СВК розкриваються переважно з точки зору ідентифікації причин виникнення ризику та обґрунтування необхідності його оцінювання.

Так, Р. Адамс зазначає, що «аудитору необхідно:

1) переконатися в існуванні систем та описати кожну з них;

2) оцінити, наскільки є надійною кожна з систем (чи забезпечує вона повноту записів; чи попереджує помилки; чи виявляє та попереджує зловживання;

3) перевірити, чи повністю внутрішній контроль виконує своє призначення;

4) залежно від результатів перевірки зробити висновок: а) що внутрішній контроль є ефективним і на нього можна покластися... або б) що в деяких областях він є слабким і на нього не завжди можна покладатися» [1, с. 172].

О.Ю. Редько серед цілей здійснення аудиторських процедур визначає «оцінку аудиторських ризиків» [2, с. 11]. При цьому «рекомендовано керуватися методичним мінімумом, який складається з чотирьох групп» і включає «методи оцінки ризику аудиту» [2, с. 11].

У роботі Л.М. Пилипенка ризик контролю визначається як складова аудиторського ризику [3, с. 7]. Серед іншого для ризику контролю виділені «фактории впливу на ефективність функціонування облікової системи клієнта, його середовище контролю, процедури контролю і фактории впливу на ефективність зовнішнього контролю» [3, с. 6].

В.Є. Слюсаренко визначає ризик контролю як «ступінь довіри аудитора до внутрішнього контролю організації за формуванням економічних показників» [4, с. 98]. При цьому «аудитор не може впливати на цей ризик... Він тільки оцінює його, вивчаючи ефективність системи контролю» [4, с. 98].

У роботі В.В. Рядської результати процедур оцінки суттєвості та процедур оцінки ризиків визнаються «основними вхідними параметрами, що визначають зміст та обсяг процедур аудиторської перевірки» [5, с. 40]. Водночас методи оцінки ризиків визначаються як «спеціальні методи реалізації аудиторського завдання» [5, с. 73].

Дослідження, результати яких оприлюднені у наукових публікаціях, також були спрямовані на вирішення проблем ідентифікації процедур оцінювання ефективності системи внутрішнього контролю.

Так, К.І. Редченко зазначає, що «Метою тестування внутрішнього контролю є досягнення впевненості у його ефективності та здатності своєчасно виявляти помилки та перекручення. Якщо внутрішній контроль визнано надійним, аудитори можуть значно скоротити незалежні тести або навіть відмовитися від деяких з них» [6, с. 1034]

Е. Аренс та Дж.К. Лоббек вважають, що «аудитор ще до початку аудиту планує свою роботу таким чином, щоб оціночний рівень ризику контролю вважався низьким... Спочатку досягають розуміння середовища контролю та облікової системи, достатньо детально дослідивши їх, потім визначають конкретні контрольні моменти. Це дозволяє знизити ризик контролю та оцінити його, а потім – протестувати контрольні моменти на ефективність» [7, с. 281].

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Таким чином, у наукових публікаціях недостатньо формалізовані методичні аспекти оцінювання ризику неефективності СВК. Зокрема, потребують деталізації та наукового обґрунтування підходи до виконання процедур, пов'язаних з визначенням оціночного рівня ризику, врахування впливу на нього зовнішніх та внутрішніх чинників, визначення змісту критеріїв оцінювання тощо.

Зважаючи на це, метою підготовки статті визначається аналіз можливих підходів до визначення оціночної характеристики ризику неефективності СВК, які можуть бути використані під час вирішення завдань аудиту фінансової інформації.

Виклад основного матеріалу дослідження. Для вирішення проблем оцінювання ризику неефективності СВК передбачає, насамперед, наявність критеріїв оцінювання ефективності.

У Міжнародному стандарті аудиту 265 «Повідомлення інформації про недоліки внутрішнього контролю тим, кого наділено найвищими повноваженнями, та управлінському персоналу» [8] визначено, що «недолік внутрішнього контролю існує, якщо контроль розроблений, упроваджений та функціонує так, що неможливо своєчасно попередити, виявити та виправити викривлення у фінансовій звітності, або відсутній контроль, необхідний для своєчасного запобігання, або виявлення та виправлення викривлень у фінансовій звітності». Це дає підстави для визнання критеріями оцінювання ефективності СВК є виконання її основних завдань, а саме – забезпечення попередження, виявлення та усунення відхилень у фінансово-господарській діяльності та інформації щодо її результатів.

При цьому пропонуємо не враховувати зміст такого відхилення (невідповідність очікуваним показникам, недотримання вимог нормативно-правового регулювання, порушення алгоритму виконання певних процедур тощо), його характер (позитивний, нейтральний, негативний) та причини (навмисні чи не навмисні дії).

Зазначене дасть можливість суб'єктам оцінювання однозначно тлумачити наявність будь-якого відхилення як свідчення неефективності вирішення завдань СВК.

Зовнішній аудитор для отримання доказів щодо ефективності функціонування СВК клієнта застосовує тести контролю, що передбачають, зокрема, отримання та порівняння відповідних даних з наведеними критеріями. Саме за результатами такого порівняння може бути сформульована та обґрунтована думка аудитора стосовно оціночної величини ризику неефективності СВК.

Проте, послідовність процедур отримання та оцінювання аудиторських доказів стосовно функціонування СВК є предметом професійного судження аудитора і, як наслідок, залежить від обраного ним підходу щодо визначення оцінки ризику.

Оцінка ризику неефективності СВК, що здійснюється під час вирішення завдань аудиту фінансової інформації, може мати динамічну (протягом періоду, інформація за який перевіряється) або статичну (станом на конкретну дату) характеристику.

Підхід, що ґрунтується на визначенні динамічної оцінки ризику неефективності СВК, передбачає попередню ідентифікацію чинників, що впливають на виникнення та величину ризику, визначення змісту та характеру їхнього впливу, на підставі чого визначається ступінь ефективності виконання завдань СВК щодо попередження, виявлення та усунення відхилень, оцінюється інтегральне значення ймовірності неефективного функціонування СВК, на основі чого СВК може бути визнана як ефективна або неефективна (рис. 1).

Базовим припущенням при застосуванні наведеного підходу до оцінювання ризику неефективності СВК є визнання обставин, вплив яких визначає можливість неефективного виконання завдань, пов'язаних з попередженням, виявленням та усуненням відхилень у фінансово-господарській діяльності та інформації щодо її результатів.

Зазначений вплив може бути різноспрямованим, зокрема окремі обставини можуть підвищувати ефективність виконання СВК наведених завдань, інші – знижувати. Зважаючи на це, існує потреба у формуванні інтегрованого показника, який дасть змогу визначити оцінку ризику його

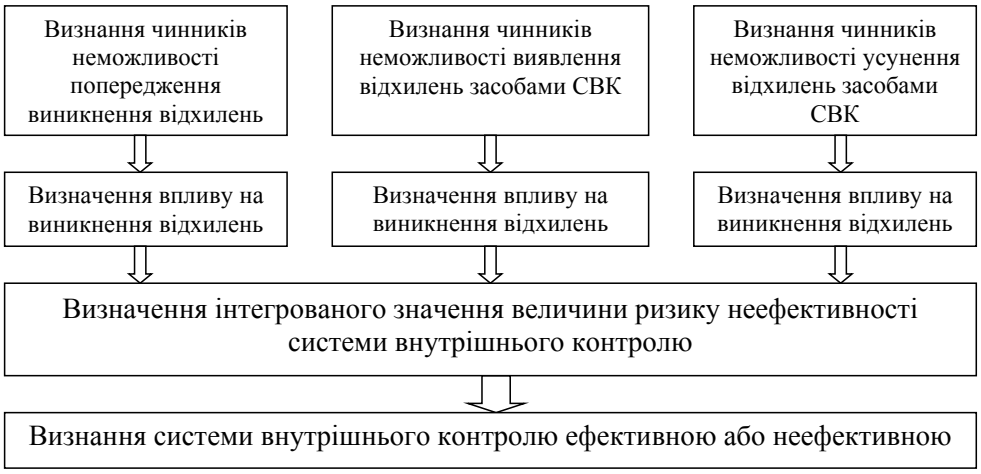


Рис. 1. Етапи визначення динамічної оцінки ризику неефективності системи внутрішнього контролю

Рис. 2. Етапи визначення статичної оцінки ризику неефективності системи внутрішнього контролю

неефективності з урахуванням впливу кожного ідентифікованого чинника та їх взаємного доповнення або взаємної компенсації.

Інтегрована величина оцінки ризику неефективного виконання завдань СВК дасть змогу зовнішньому аудитору визнати систему ефективною або неефективною.

Наведена на рисунку 1 послідовність етапів оцінювання ризику неефективності СВК дає змогу забезпечити можливість постійного врахування впливу зовнішніх і внутрішніх чинників на величину ризику і, за необхідності, прогнозувати результати такого впливу у майбутньому. Водночас, застосування підходу, що передбачає визначення динамічної оцінки ризику неефективності СВК, сприятиме своєчасній ідентифікації чинників, що негативно впливають на рівень ризику, що дасть змогу на підставі відповідної оцінки внести корективи в організацію функціонування самої СВК.

Натомість, статична оцінка ризику неефективності СВК може бути оцінена, виходячи з визначення результатів її функціонування. Як правило, така оцінка за змістом є констатацією результату і передбачає формування судження аудитора стосовно подій, які відбувалися до дати початку застосування тестів контролю (рис. 2).

Застосування такого підходу до визначення оцінки ризику неефективності СВК передбачає, насамперед, визначення інтегральних значень показників. Так, фактична наявність відхилень, встановлена зовнішнім аудитором, може свідчити про неефективність реалізації всіх завдань СВК, тобто попередження, виявлення та усунення відхилень. Інтегрованість зазначеної оцінки є наслідком виявлення зовнішнім аудитором самого факту відхилення.

При цьому, базовим є припущення, що наявність відхилення на дату застосування тестів контролю є наслідком неможливості його усунути засобами СВК. Водночас, причиною наявності відхилення може стати і неможливість його виявлення, внаслідок чого засоби внутрішнього контролю, спрямовані на його усунення не були застосовані. І, нарешті, сам факт встановлення наявності відхилення зовнішнім аудитором однозначно свідчить про те, що існуюча на підприємстві СВК виявилася нездатною попередити його виникнення.

Зважаючи на викладене, застосування статичної оцінки ризику неефективності СВК не дасть можливості уникнути її неефективних дій у майбутньому. Проте, статична оцінка може виявитися корисною у випадку, коли результати застосування процедур по суті свідчать про необхідність перегляду загальної величини аудиторського ризику, а можливо – і рівня суттєвості інформації. Це пояснюється тим, що статична оцінка може відрізнятися від очікуваного значення, яке ґрунтується на попередньому дослідженні змісту і характеру впливу чинників ризику неефективності СВК.

Висновки. Таким чином, визначення аудиторської оцінки ризику неефективності СВК клієнта передбачає можливість застосування двох різних підходів. Залежно від обраного підходу передбачається визнання неефективним виконання СВК завдань з попередження, виявлення та усунення відхилень або на підставі наявності виявлених аудитором відхилень у фінансово-господарській діяльності, або на підставі ідентифікації та оцінювання впливу зовнішніх та внутрішніх чинників на виконання зазначених завдань.

Вибір підходу до оцінювання є предметом професійного судження аудитора, проте на нього може вплинути низка чинників, серед яких – визначення змісту подальших аудиторських процедур та їх призначення (зокрема, планування необхідної кількості аудиторських доказів, які мають бути отримані з урахуванням оцінки ризику неефективності СВК, або необхідність перегляду оцінок загального рівня аудиторського ризику та суттєвості інформації.

Використання зазначених підходів у практичній діяльності суб'єктів аудиту дасть можливість, з одного боку, ідентифікувати проблеми функціонування СВК клієнта та виробити певні дії для адекватного реагування на них, з іншого – сприятиме оптимізації та підвищенню адекватності процедур планування аудиту.

Водночас предметом подальших досліджень проблем оцінювання ризику неефективності СВК можуть бути визначені аспекти визначення значень його оціночних показників, зокрема – величини ризиків, пов'язаних з впливом окремих чинників, їхнім взаємним впливом, а також – інтегральних значень відповідного показника, що сприятиме зростанню наукової обґрунтованості та практичної цінності визначених у статті підходів.

Іншою проблемою, яка може бути вирішена за результатами подальших наукових досліджень, є необхідність нейтралізації суб'єктивної складової процесу оцінювання ризику неефективності СВК та впливу на нього зовнішніх і внутрішніх обставин, що сприятиме імплементації у практичну діяльність аудиторів принципу об'єктивності та забезпеченню належної якості їхньої роботи.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Адамс Р. Основы аудита / Р. Адамс : Пер. с англ. / Под ред. Я.В. Соколова. – М. : Аудит, ЮНИТИ, 1995. – 398 с.
2. Редько О.Ю. Методологія та організація професійного аудиту в Україні. Стан та перспективи розвитку : автореф. дис. ... докт. екон. наук : 08.00.09 / Олександр Юрійович Редько. – К. : Державна академія статистики, обліку та аудиту, 2009. – 40 с.
3. Пилипенко Л.М. Ризики аудиторської діяльності: методика виявлення й оцінювання : автореф. дис. ... канд. екон. наук : 08.00.09 / Любомир Миколайович Пилипенко. – К. : Державна академія статистики, обліку та аудиту, 2009. – 23 с.

4. Слюсаренко В.Є. Аудит: сучасний стан та перспективи розвитку на Україні : монографія / В.Є. Слюсаренко. – Ужгород : «УжНУ», 2014. – 200 с.
5. Рядська 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.
6. Редченко К.І. Тестування як інструмент аудиту: стратегічний аспект // К.І. Редченко / Глобальні та національні проблеми економіки. Електронне наукове фахове видання Миколаївського національного університету імені В.О. Сухомлинського. 2015. – № 4. – С. 1032-1036. – Режим доступу : http://global-national.in.ua/archive/4-2015/216.pdf – Назва з екрану.
7. Аренс Э. Аудит / Э. Аренс, Дж. Лоббек : Пер с англ. ; Гл. редактор серии проф. Я.В. Соколов. – М. : Финансы и статистика, 2001. – 560 с.
8. Міжнародні стандарти контролю якості, аудиту, огляду, іншого надання впевненості та супутніх послуг [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.apu.com.ua/files/temp/Audit_2013_1.pdf – Назва з екрана.

УДК 657.471:339.372.7

Шпильовий В.А.
кандидат економічних наук,
доцент кафедри економіки, фінансів, обліку й аудиту
Черкаської філії ПВНЗ «Європейський університет»

ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ

FEATURES OF ACCOUNTING OF INTERNET COMMERCE

АНОТАЦІЯ

У статті з'ясовано основні аспекти відображення в бухгалтерському та податковому обліку операцій зі створення та обслуговування інтернет-магазину як однієї з найпрогресивніших форм електронної комерції, що стрімко розвивається в Україні. За результатами дослідження визначено, від чого залежить використання тих чи інших рахунків обліку, як формується вартість веб-сайту та нараховується його амортизація, на які законодавчі документи слід звертати увагу при використанні категорій електронної комерції, а також визначено напрямки роботи, які потребують подальшого вивчення.

Ключові слова: інтернет-магазин, веб-сайт, бухгалтерський облік, податковий облік, створення, хостинг.

АННОТАЦИЯ

В статье выяснены основные аспекты отражения в бухгалтерском и налоговом учете операций по созданию и обслуживанию интернет-магазина, как одного из самых прогрессивных форм электронной коммерции стремительно развивается в Украине. По результатам исследования определено, от чего зависит использование тех или иных счетов учета, как формируется стоимость веб-сайта и начисляется его амортизация, на какие законодательные документы следует обращать внимание при использовании категорий электронной коммерции, а также определены направления работы, которые требуют дальнейшего изучения.

Ключевые слова: интернет-магазин, веб-сайт, бухгалтерский учет, налоговый учет, создание, хостинг.

ANNOTATION

The article elucidated the main aspects of reflection in accounting and tax accounting operations on the creation and maintenance of the online store, as one of the most progressive forms of e-Commerce is growing rapidly in Ukraine. According to the results of the study are defined, what determines the use of those or other accounts, as is the price of the website and its depreciation is charged, on what legislative documents should look for when using categories in e-Commerce, as well as identify areas that require further study.

Keywords: online store, website, accounting, tax accounting, creation, hosting.

Постановка проблеми. Створення власного бізнесу в Інтернеті давно стало правилом хорошого тону у діловому середовищі. Успіх брендових онлайн-магазинів Amazon, Розетка, Zappos, ozon.ru, utkonos.ru переконливо засвідчує, що сучасні покупці все частіше обирають комфортний шопінг в Мережі. Торгівля в Інтернеті з прискоренням набирає обертів і в Україні, онлайн-майданчики постійно вдосконалюють свою структуру і рівень сервісу в конкурентних перегонах. Розширення бізнес-проекту шляхом відкриття свого інтернет-магазину – популярне рішення для розвитку бізнесу, яке здатне принести його власникові наступні переваги: розширення ринку збуту; зростання клієнтської бази; збільшення доходів за рахунок створеного інтернет-магазину.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питання порядку створення, діяльності інтернет-магазину та відображення відповідних операцій в бухгалтерському обліку розглядається переважно у періодичних виданнях та наукових статтях. Зокрема, дане питання досліджували: С. Барсукова, О. Башинський, Н. Бузак, Г. Васильєв, О. Водоп'янова, І. Голошевич, Р. Грачова, О. Грицак, О. Золотухін, А. Литвинов, А. Нефьодов, С. Палочко, В. Туржанський, Є. Федоровський, А. Чучковська, І. Шингур.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на численні дослідження проблем у сфері бухгалтерського обліку створення та діяльності інтернет-магазину, нині невирішеними залишаються наступні питання: оцінка веб-сайту та доменного імені, бухгалтерський облік відображення витрат, понесених при створенні інтернет-магазину, податковий та бухгалтерський облік обслуговування сайту інтернет-магазину. Метою дослідження є розробка способів відображення в обліку витрат на створення та обслуговування інтернет-магазину, порядок його оцінки та формування вартості, а також облік торговельних операцій.

Виклад основного матеріалу дослідження. В Інтернеті майже все як у житті, а його користувачів умовно можна розділити на дві категорії: тих, хто «йде» туди, щоб «себе показати», і тих, хто входить для того, щоб «інших побачити». Усе правильно: одні виставляють в мережі певну інформацію (у тому числі й «про себе улюбленого»), інші цю інформацію споживають.

Продовжуючи цю аналогію, порівняємо два магазини: звичайний (реальний) і віртуальний. Йдучи у звичайний магазин як потенційний покупець, щонайменше, що кожному з нас потрібно на те, щоб туди добратися, це трохи витратитися на проїзд. Подорожуючи мережею Інтернет, ми також трохи тратимося «на дорогу».

Будь-яка інформація, що розміщується в мережі Інтернет, займає певний обсяг, а значить вимагає свого місця. Це місце оплачує той, хто хоче розміститися в мережі зі своєю інформацією.

Інтернет-магазин – це не тільки його сторінки, а й забезпечення можливості управління каталогами товарів, інформаційними сторінками, анонсами, новинами, фотозображеннями това-

рів, а іноді пряма його інтеграція зі складськими базами даних, бухгалтерськими програмами і службою доставки з підключенням до вибраних платіжних систем (повнофункціональний інтернет-магазин).

Залежно від того, наскільки складні функції виконуватиме інтернет-магазин, а також від того, на який термін він створюється, з якою кількістю й асортиментом товару виходить на ринок, від багатьох інших чинників, що реабілітують економічну доцільність проекту, підприємство створює:

- Web-сайт, який для забезпечення його роботи в мережі Інтернет розміщується на дисковому просторі провайдера (віртуальний сервер), або WWW-сервер Web-сайт, самостійно розміщений підприємством в Інтернеті, за допомогою його власного обладнання.
- Web-сайт або WWW-сервер може бути створений спеціально під інтернет-магазин або цей магазин може бути розміщений на вже існуючому сайті (або сервері) підприємства.

Web-сторінки для цієї мети, як правило, недостатньо. Створити Web-сторінку – це лише розмістити на сервері провайдера заздалегідь написаний у певному форматі файл (або сукупність файлів). На Web-сторінці підприємства можна розмістити лише відомості про його діяльність, історію створення, місцезнаходження й іншу ознайомлювальну інформацію, включаючи рекламу товарів і послуг, а також прайс-листи. Дисковий простір, що виділяється провайдером під Web-сторінки своїх клієнтів, зазвичай невеликий, принаймні не настільки великий, щоб на цьому віртуальному сервері клієнта могла як слід «розгорнутися» робоча програма, що обслуговує нехай навіть невеликий його інтернет-магазин.

Набагато більше можливостей дає створення Web-сайта (на базі власного сервера підприємства або віртуального – не має значення). На ньому можна розмістити відповідне програмне забезпечення, наприклад, з формування замовлень безпосередньо покупцями, з автоматичного виписування і реєстрації рахунків та інші програми, що становлять певний цілісний комплекс.

Створення віртуального сервера підприємства на сервері провайдера можна порівняти з орендою торгових площ. З тією лише різницею, що орендна плата називатиметься платою за хостинг (плата за оренду дискового простору).

Створення ж власного WWW-сервера – більш дорогий проект, він вимагає закупівлі відповідного обладнання, програм, їх установки і забезпечення користувачам Інтернету доступу до цього сервера. Це вже можна порівняти з купівлею окремої будівлі під «справжній» магазин.

Якщо підприємство володіє виключним авторським правом на інформаційно-програмний комплекс інтернет-магазину (незалежно, чи користується воно при цьому послугами сторонніх розробників або розробляє самостійно), то витрати на створення Web-сайта необхідно включити до складу капітальних інвестицій на створення нематеріальних активів, внаслідок чого цей програмний комплекс буде визнаний нематеріальним активом, що підлягає обліку на рахунку 125 «Авторські й суміжні права». Якщо ж підприємство придбаває готовий програмний комплекс інтернет-магазину, розроблений і розтиражований сторонньою організацією, то у цьому разі він також визнається нематеріальним активом, але враховується на рахунку 127 «Інші нематеріальні активи», бо авторськими правами на такий програмний продукт це підприємство не володіє.

Пошук оптимальної продукції для продажу є одним із найважливіших етапів у процесі створення прибуткової компанії. Саме тому вибір товару для інтернет-магазину необхідно здійснювати обдумано, враховуючи як ваші можливості і аналіз перспектив в ніші, так і низку інших важливих параметрів.

Продавати в Інтернеті можна практично все, але продаж алкогольних та тютюнових виробів в інтернет-магазинах суперечить нормам чинного законодавства, а тому є неприпустимим.

Роздрібна торгівля алкогольними напоями та тютюновими виробами здійснюється відповідно до Правил роздрібної торгівлі алкогольними напоями, тютюновими виробами. В них передбачено, що суб'єкт господарювання, який вирішив займатися торгівлею цими виробами, зобов'язаний забезпечити стан приміщень для роздрібної торгівлі алкогольними напоями та тютюновими виробами згідно із санітарно-технічними, санітарно-гігієнічними, технологічними, протипожежними та іншими нормами, а також можливість використання електронних платіжних засобів під час розрахунків за продані товари відповідно до законодавства.

Інтернет-торгівля за своєю суттю є різновидом дистанційної торгівлі та продажем товарів на замовленням, а отже, повинна регулюватися Правилами, затвердженими наказом Міністерством економіки від 19.04.07 р. № 103 [1]. Крім того, необхідно брати до уваги й інші норми загального торговельного законодавства, а саме:

- Закону від 06.07.95 № 265/95-ВР [2];
- Закону від 12.05.91 № 1023-XII [3].

Зазвичай процес відвідування інтернет-магазину полягає в такому: покупець заходить на сайт інтернет-магазину, проходить реєстрацію, вибирає потрібний йому товар і формує замовлення на нього – заповнює спеціальний бланк замовлення. Завважимо, що форма бланка замовлення розробляється продавцем інтернет-магазину самостійно в довільній формі. Проте при цьому варто урахувати п. 2.4 Правил № 103 [1], згідно з яким бланк замовлення заповнюється покупцем в електронній формі, потім роздруковується у двох примірниках, один з яких передається покупцеві в момент вручення йому товару. Якщо покупець заздалегідь опла-

тив замовлення, у бланку робиться спеціальна позначка.

У бланку замовлення повинні бути такі реквізити:

- найменування суб'єкта господарювання;
- назва товару та його ціна (за одиницю, штуку, кілограм тощо);
- кількість товару, що придбавається;
- вартість додаткових послуг (за їх наявності). Наприклад, це може бути установка, налаштування тощо;
- позначки про спосіб оплати (попередня, після отримання);
- дата, час виконання замовлення.

Для підтвердження замовлення продавець після оформлення бланка замовлення, як правило, зв'язується з покупцем за телефоном та електронною поштою.

Формуючи замовлення, продавець не має права змінювати асортимент товару і ціну на нього без погодження з покупцем. Виняток становлять випадки, коли договором (бланком замовлення) передбачена можливість заміни товару в разі його відсутності. При цьому така умова вважатиметься справедливою, якщо (п. 2.7 Правил № 103) [1]:

- інший товар відповідає меті використання замовленого товару;
- має таку саму або ж кращу якість;
- за ціною не дорожчий від замовленого товару.

Рекомендуємо продавцям інтернет-магазинів включати таку умову до договору (бланку замовлення). Тільки пам'ятайте: про наявність такої умови в договорі покупець повинен бути проінформований до моменту укладення договору.

Крім бланка замовлення покупцеві видаються такі супровідні документи на товар (п. 2.4-2.6 Правил № 103) [1]:

- розрахунковий та товарний документ (чек РРО, товарний чек, накладна). Вид розрахункового документа залежить від способу оплати товару покупцем. Якщо оплата проводиться через РРО, видається фіскальний чек РРО; а якщо РРО не застосовується – тоді це може бути товарний чек, розрахункова квитанція, інший документ, що містить необхідні реквізити розрахункового документа, визначені в Положенні про форму та зміст розрахункових документів, затвердженому наказом ДПАУ від 01.12.2000 № 614 [4];
- у разі продажу товарів, на які встановлено гарантію, – технічний паспорт, гарантійний талон (інший документ), у якому робиться позначка про дату продажу (доставки), наводиться найменування суб'єкта господарювання (далі – СГ), який виконав замовлення. Гарантійний талон засвідчується печаткою і підписом уповноваженої особи такого СГ. Також у цьому випадку покупець повинен бути проінформований про найменування і місцезнаходження підприємства, яке здійснюватиме гарантійний ремонт і технічне обслуговування товару.

Отримання замовлення покупець підтверджує своїм підписом на другому примірнику бланка замовлення, який залишається у продавця, або на іншому товаросупровідному документі.

Зверніть увагу: немає сенсу застосовувати електронний документ без наявності на ньому електронних підписів покупця і продавця, погоджених сторонами в письмовій формі. Адже такий документ уважатиметься недійсним (ч. 3 ст. 207 Цивільного кодексу) [5]. Оскільки на практиці умова про наявність електронних підписів зазвичай не виконується, документи на товар (договір, замовлення, розрахункові документи) варто оформляти в паперовому вигляді.

Інтернет-магазини пропонують покупцям на вибір декілька способів розрахунків за товар:

- готівковий розрахунок (при оплаті через кур'єра в момент доставки товару або в офісі продавця);
- безготівковий розрахунок (наприклад, при оплаті через банк із зарахуванням коштів на поточний рахунок продавця);
- розрахунки із застосуванням банківських платіжних карток. Таку оплату можна здійснити безпосередньо на сайті продавця (у цьому випадку продавець укладає договір інтернет-еквайрингу з обслуговуючим банком) або ж через спеціальний пристрій (наприклад, портативний термінал), який знаходиться у кур'єра або в офісі продавця;
- розрахунки за допомогою електронних грошей (це електронний аналог звичайних грошей, який існує у вигляді записів в електронних гаманцях учасників електронних розрахунків).

Тобто покупець повинен купити електронні гроші за звичайні, а продавець, який отримав від нього електронні гроші за реалізовані товари, повинен потім продати електронні гроші, щоб отримати натомість звичайні.

Розрахунковою операцією вважається прийняття від покупця готівкових коштів, платіжних карток, платіжних чеків, жетонів за місцем реалізації товару (ст. 2 Закону № 265) [2]. У цьому разі при розрахунках із покупцем готівкою або за допомогою платіжної картки продавцеві необхідно застосовувати РРО. А якщо розрахунки за товар відбуваються у покупця вдома, тоді кур'єру (уповноваженій особі продавця) потрібно буде провести готівкові розрахунки з покупцем через портативний РРО.

При оплаті через банк або з використанням платіжної картки на сайті (у цьому випадку, по суті, відбувається переказ грошей з одного банківського рахунка на іншій), а також при розрахунках електронними грошима операція не вважається розрахунковою. Тому при таких формах оплати застосовувати РРО не обов'язково.

Без застосування РРО можуть здійснювати розрахунки також платники єдиного податку першої-третьої груп (п. 296.10 Податкового ко-

дексу) [6]. Тому, щоб не мати клопоту із застосуванням РРО, рекомендуємо інтернет-торговцеві при виборі системи оподаткування зупинитися на сплаті єдиного податку. Проте можливість не застосовувати РРО не звільняє платників єдиного податку від обов'язку видавати покупцеві документ, що підтверджує продаж товару. Таким документом може бути: товарний чек, розрахункова квитанція тощо.

Інтернет-магазин, по суті, можна вважати спеціалізованим сайтом. Тому у підприємства можуть виникнути такі витрати:

- на реєстрацію доменного імені. Такі витрати формуються окремою сумою, якщо підприємство самостійно здійснює реєстрацію. У бухгалтерському обліку витрати на реєстрацію доменного імені можливо відображати на рахунку 39 «Витрати майбутніх періодів» із рівномірним списанням на рахунок 93 «Витрати на збут». Період списання витрат визначається виходячи зі строку, на який зареєстровано доменне ім'я. У податковому обліку такі витрати відображаються як інші витрати на збут і визнаються в періоді їх виникнення (п. 138.5, пп. 138.10.3 ПК) [6];

- придбання (створення) веб-сайта. Порядок обліку таких витрат залежить від того, переходять авторські права на сайт до замовника чи ні. Так, якщо укладений сторонами договір:

- передбачає передачу авторських майнових прав у власність замовника - витрати на створення сайта відображаються в бухгалтерському і податковому обліку як витрати на створення (придбання) нематеріального активу (далі -НМА). У бухгалтерському обліку первісна вартість НМА визначається згідно з п. 11-18 П(С) БО 8. Витрати акумулюються за дебетом субрахунка 154 «Придбання (створення) нематеріальних активів»; уведення об'єкта в експлуатацію відображається проведенням Дт 125 «Авторські та суміжні з ними права» – Кт 154. Витрати на придбання (створення) веб-сайта підлягають амортизації (п. 144.1 ПК, п. 25-31 П(С)БО 8) [6; 7];

- не передбачає передачу авторських майнових прав у власність замовника – тоді витрати на створення сайта в податковому та бухгалтерському обліку визнаються витратами періоду (відображаються на рахунку 93);

- передбачає виплату роялті за користування сайтом - у цьому випадку витрати на виплату роялті включаються до складу витрат у періоді їх нарахування (п. 138.5, пп. 140.1.2 ПК), але з урахуванням обмежень, установлених ч. 1-3 пп. 140.1.2 ПК, оскільки ПК відносить роялті до витрат подвійного призначення. Додамо, що визначення роялті наведено в пп. 14.1.225 ПК: це будь-який платіж, отриманий як винагорода за користування чи надання права на користування будь-яким авторським і суміжним правом;

– хостинг (розміщення сайта в інтернеті) та супутні послуги. Це витрати, пов'язані із супроводженням та обслуговуванням сайта: адміністрування сайта, створення резервних копій, нових посилань, розміщення нових інформаційних матеріалів, перевірка стану безпеки тощо. Такі поточні витрати відносяться до інших витрат у складі витрат на збут (рахунок 93) і визнаються в періоді їх здійснення (п. 138.5, пп. 140.1.2 ПК).

Суми ПДВ у складі витрат на створення й обслуговування сайта включаються до податкового кредиту замовника на загальних підставах (п. 198.2, 198.3, 198.6 ПК). Виплата роялті в грошовій формі або у вигляді цінних паперів їх емітентом не є об'єктом обкладення ПДВ (пп. 196.1.6 ПК) [6].

Право власності на товар переходить від продавця до покупця в момент передачі товару (ч. 1 ст. 334 ЦК) [5]. У бухгалтерському обліку вартість відвантажених зі складу, але ще не переданих покупцеві товарів відображається на окремому субрахунку, наприклад 2822.

Дохід від реалізації товару виникає в момент передачі такого товару покупцеві (що підтверджується його підписом на товаросупровідному документі).

Оцінка вибуття запасів здійснюється за методом, передбаченим у наказі про облікову політику підприємства. Витрати на упаковку, доставку товару включаються до складу витрат на збут (п. 19 П(С)БО 16) [8].

У податковому обліку дохід від реалізації товару також визнається на дату переходу права власності на товар до покупця (п. 137.1 ПК). Тобто сума отриманих передоплат не впливає на податковий облік продавця (пп. 136.1.1 ПК). Собівартість реалізованих товарів включається до складу податкових витрат на дату визнання доходу від реалізації (п. 138.4 ПК).

Якщо покупець використовує при оплаті товару платіжну картку, датою отримання доходу є дата оформлення відповідного рахунка (розрахункового документа) (п. 137.7 ПК). Завважимо, що ця норма діє тільки при розрахунку за вже отриманий покупцем товар. А якщо із платіжної картки приходить передоплата (наприклад, у разі розрахунків на сайті), її сума до доходу продавця не включається (пп. 136.1.1 ПК).

Податкові зобов'язання з ПДВ виникають у продавця на дату першої події (при відвантаженні товару або отриманні оплати) (п. 187.1 ПК). Базою оподаткування є договірна вартість товару (п. 188.1 ПК) [6].

Якщо розрахунки за товар здійснюються за допомогою електронних грошей, дохід від реалізації такого товару визначається в загальному порядку, викладеному вище.

Завважимо, що контролюючі органи дотримуються думки, що операції з електронними грошима повинні обкладатися за правилами п. 153.5 ПК [6]. При погашенні електронних грошей можуть виникнути витрати на конвертацію, які належать до складу податкових витрат.

Оскільки надходження електронних грошей в електронний гаманець продавця не означає надходження грошей на його банківський рахунок, ми вважаємо так: якщо відвантаження товару відбудеться раніше, ніж конвертація електронних грошей у гривні та зарахування їх на банківський рахунок продавця, то датою першої події за ПДВ буде дата відвантаження товару (п. 187.1 ПК) [6].

Підприємствам, що працюють в умовах інтернет-торгівлі, для відображення операцій в обліку господарської діяльності необхідно застосовувати різні прийоми: фіксація всіх господарських операцій по руху товарів з відображенням їх на рахунках бухгалтерського обліку, постійне проведення інвентаризації, кількісний облік товарів та їхня вартісна оцінка, складання звітності за позначений період.

При продажу товарів через інтернет-магазин продавцям варто знати про такі нюанси:

- якщо суб'єкт господарювання знаходиться на загальній системі оподаткування, то при розрахунковій операції необхідно застосовувати РРО;
- не можна вести електронний документообіг без письмового погодження сторонами електронних підписів;
- порядок обліку витрат на придбання (створення) веб-сайта залежить від того, переходить до замовника право власності на такий сайт чи ні.

Висновки. Інтернет-торгівля розвивається та потребує вивчення, дослідження та законодавчого оформлення. Тому питання контролю за сферами діяльності, де переважно використовуються розрахунки готівкою та є ризики не відображення доходів, стає для податківців першочерговим. Тільки так можна подолати негативну тенденцію, пов'язану з подальшою тінізацією сфери торгівлі й послуг. Інтернет-торгівля має право на існування, але лише за умови, що особа, яка нею займається, зареєстрована як суб'єкт підприємницької діяльності та чесно веде свій бізнес. Отже, майбутнє за Інтернетом, адже кількість інтернет-користувачів в Україні щороку зростає на кілька мільйонів.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Правила № 103 – Правила продажу товарів на замовлення та поза торговельними або офісними приміщеннями, затверджені наказом Міністерства економіки України від 19.04.2007 р. № 103.
2. Закон № 265/95-ВР – Закон України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 06.07.1995 р. № 265/95-ВР.
3. Закон № 1023-XII – Закон України «Про захист прав споживачів» від 12.05.1991 р. № 1023-XII.
4. Наказ № 614 – Наказ ДПАУ «Про затвердження нормативно-правових актів до Закону України «Про застосування реєстраторів розрахункових операцій у сфері торгівлі, громадського харчування та послуг» від 01.12.2000 р. № 614.
5. ЦК - Цивільний кодекс України від 16.01.2003 р. № 435-IV.
6. ПКУ – Податковий кодекс України від 02.12.2010 р. № 2755-VI.
7. П(С)БО 8 – Наказ МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 8 «Нематеріальні активи» від 18.10.1999 р. № 242.
8. П(С)БО 16 – Наказ МФУ «Про затвердження Положення (стандарту) бухгалтерського обліку 16 «Витрати» від 31.12.1999 р. № 318.

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

УДК 339.543:311

Медвідь Ю.О.
молодший науковий співробітник,
Державний науково-дослідний інститут митної справи

АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МЕТОДОМ ДЗЕРКАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ

MIRROR ANALYSIS OF FOREING ACTIVITIES OF ECONOMIC ENTITIES

АНОТАЦІЯ

У статті висвітлено особливості використання методу дзеркальної статистики при здійсненні митного контролю та аналізі зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання. Визначено підходи щодо оцінки виявлених статистичних розбіжностей та причини їх виникнення, зокрема суб'єктивні (такі, що залежать від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності) та об'єктивні (такі, що не залежать від суб'єктів зовнішньоекономічної діяльності).

Ключові слова: аналіз, дзеркальна статистика, експорт, зовнішньоекономічна діяльність, імпорт, митний контроль, статистичні розбіжності.

АННОТАЦИЯ

В статье освещены особенности использования метода зеркальной статистики при осуществлении таможенного контроля и анализе внешнеэкономической деятельности субъектов хозяйствования. Определены подходы к оценке выявленных статистических расхождений и причины их возникновения, в частности субъективные (которые зависят от субъектов внешнеэкономической деятельности) и объективные (которые не зависят от субъектов внешнеэкономической деятельности).

Ключевые слова: анализ, зеркальная статистика, экспорт, внешнеэкономическая деятельность, импорт, таможенный контроль, статистические расхождения.

ANNOTATION

The article highlights the features of using the method of mirror statistics in customs control and analysis of foreign activities of economic entities. The approaches to assess statistical differences and their causes, including subjective (depending on economic entities) and objective (those that do not depend on economic entities) are determined.

Keywords: analysis, mirror statistics, export, foreign trade, import, customs control, statistical differences.

Постановка проблеми. Вагому роль у забезпеченні дотримання податкового та митного законодавства, що регулює сферу зовнішньоекономічної діяльності, відіграють митні органи, серед основних завдань яких є контроль достовірносі декларування товарів, зокрема декларування митної вартості товару, країни походження та коду товару згідно Гармонізованої системи опису та кодування товарів.

В умовах необхідності оцінки рівня достовірності декларування товарів виникає потреба використання різноманітних методів митного контролю, які застосовуються при аналізі діяльності суб'єктів ЗЕД та дозволяють виявляти області ризиків, що свідчать про ймовірність порушення митного законодавства. До таких методів належить метод дзеркальної статистики, який дає змогу визначити ризики щодо достовірності декларування товарів, у тому числі митної вартості, коду товару та країни походження.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідження аспектів методології статистики та аналізу показників зовнішньоекономічної діяльності здійснювали ряд науковців та практиків, серед яких Т. Вишенська [1], О. Дяченко [2], О. Каульбарс [3], В. Михайлов Н. Парфенцева, Є. Смітієнко [4] та ін. Зокрема, у працях Т. Вишенської приділено увагу оцінці розбіжностей зовнішньої торгівлі товарами в статистиці України та її основних торгових партнерів (країни ЄС та СНД); у працях О. Дьяченко досліджено теоретичні та методичні положення щодо проведення зіставлення статистичних даних взаємної торгівлі країн-партнерів.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Детального дослідження потребують особливості використання методу дзеркальної статистики шляхом аналізу показників зовнішньої торгівлі при здійсненні митного контролю з метою визначення рівня достовірності декларування товарів суб'єктами зовнішньоекономічної діяльності.

Мета статті полягає у дослідженні особливостей використання методу дзеркальної статистики при здійсненні митного контролю та аналізі зовнішньоекономічної діяльності суб'єктів господарювання, вивченні підходів щодо оцінки величини виявлених статистичних розбіжностей та визначенні причин їх виникнення.

Виклад основного матеріалу дослідження. В основі методу дзеркальної статистики лежить співставлення показників імпорту товарів однієї країни з відповідними показниками експорту товарів країни-партнера [5]. Зіставлення дозволяє розглядати окремий товаропотік з двох сторін: зі сторони відправника товару та зі сторони отримувача товару [4]. Зазвичай співставляються вартісні показники імпорту товарів за даними статистики країни, що імпортує товар, та

вартісні показники експорту товарів за даними статистики країн торгових партнерів.

При врахуванні оцінки рівня ризику недостовірного декларування товарів, на основі виявлених за допомогою методу дзеркальної статистики розбіжностей, важливим є розрахунок процентного розходження між вартісними даними імпорту товарів та вартісними даними експорту товарів країн торгових партнерів.

За методологією Eurostat процентне відхилення розбіжностей розраховується як відношення різниці вартості товарів за даними країни-партнера та вартості товарів за даними країни, що здійснює дзеркальний аналіз, до половини суми вартості товарів за даними країни-партнера та вартості товарів за даними країни, що здійснює дзеркальний аналіз («вартість товарів за даними країни-партнера» – «вартість товарів за даними країни, що здійснює дзеркальний аналіз» / «вартість товарів за даними країни-партнера» + «вартість товарів за даними країни, що здійснює дзеркальний аналіз») [6].

В свою чергу, О. Дяченко [2] запропоновано оцінювати величину виявлених статистичних розбіжностей за допомогою коефіцієнта, який розраховується як відношення обсягу імпорту країни А з країни В за статистикою країни А до обсягу експорту країни В до країни А за статистикою країни В. При цьому О. Дяченко, виходячи з оцінки експорту в цінах за умов поставки FOB, а імпорту в цінах за умов поставки CIF, обґрунтовує, що імпорт за даними статистики певної країни має перевищувати експорт за даними статистики країни-партнера на величину, яка дорівнює вартості транспортування і страхування (в середньому 5–20%, а в окремих випадках в залежності від виду та маршруту транспортування – 30–40%) [2].

Зазначимо, що виявлені розбіжності за результатами використання методу дзеркальної статистики вказують не на конкретного суб'єкта ЗЕД, щодо якого існує ймовірність порушення митного законодавства, а на конкретні операції (з окремими товарами або країнами-контрагентами), які є ризиковими, зокрема, при виявленні значних статистичних розбіжностей.

Простота методу полягає у тому, що шляхом порівняння та аналізу можна встановити невідповідність даних (вартість, кількість, країна походження, класифікаційний код товару), які декларуються вітчизняними суб'єктами господарювання та їх іноземними контрагентами. Відповідно, за результатами співставлення виявляються розбіжності щодо видів товарів і країн, здійснення зовнішньоекономічних операцій з якими свідчить про підвищений ризик порушення митного законодавства.

Складність полягає у тому, що у разі виявлення розбіжностей необхідно в подальшому встановити причини цих розбіжностей, які можуть мати суб'єктивний (залежать від суб'єкта ЗЕД) або об'єктивний характер (інші причини, що не залежать від суб'єкта ЗЕД).

Визначимо перелік причин розбіжностей щодо даних співставлень експортно-імпортних операцій за результатами дзеркальної статистики в залежності від характеру їх виникнення:

1) такі, що залежать від суб'єкта ЗЕД та пов'язані з недостовірністю декларування або недекларуванням:

- допущення помилок в митній декларації;
- заниження митної вартості товарів;
- неповне декларування товарів;
- декларування країни-контрагента, що є відмінною від країни, з якої імпортується товар;
- декларування товару за кодом, який відмінний від коду, що декларується в країні-контрагенті;
- переміщення товарів та транспортних засобів через митний кордон поза митним контролем;
- «перерваний» транзит та ін.;

2) такі, що не залежать від дій суб'єкта ЗЕД та не пов'язані з недостовірністю декларування [5; 3]:

- різниця в методології збору даних в статистиці зовнішньої торгівлі товарами. Зокрема, в результаті використання країнами-контрагентами різних статистичних систем обліку, статистична інформація за окремими товарами може враховуватися однією країною та не враховуватися іншою;
- різниця у методології визначення торгуючої країни і країни походження або відправлення товарів, торгуючої країни і країни кінцевого призначення. Зокрема, в зв'язку з різним визначенням країни-контрагента у випадку експорту товару з країни відправлення до країни кінцевого призначення через третю торгуючу країну в статистиці країни відправлення та країни кінцевого призначення можуть зазначатися різні країни-контрагенти;
- різниця у датах реєстрації та обліку товарів у країні експорту та країні їх імпорту. Враховуючи, що звітними періодами можуть бути місяць, квартал, рік, статистичні розбіжності виникають у випадках, коли товар з країни-експортера, відправлений в одному місяці (кварталі, році), а доставлений до країни-імпортера в іншому;
- різниця статистичної вартісної експортної та імпортної оцінки товару (оцінка за різними умовами поставки). Як правило, експортна вартість товару оцінюється за цінами FOB, які не включають витрати на страхування, транспортування, розвантаження товару за межами кордону країни-експортера, тоді як імпортна вартість розраховується за цінами CIF, що включають витрати на страхування, транспортування та розвантаження товару до меж кордону країни-імпортера;
- різниця методології переводу у валюту обліку. Країни-контрагенти для обліку вартості товарів можуть використовувати різні валюти, як національну, так і загальноприйняту вільноконвертовану, наприклад, долар США. При

цьому розбіжності виникають у результаті застосування різних методів вибору курсів валют при переводі в єдину валюту обліку;

- інші причини (невідповідність географічної, економічної і статистичної територій країни; використання у країнах-контрагентах різних класифікаторів країн, товарів, валют; помилки при збиранні та обробці статистичних даних; різниця в оподаткуванні експортних та імпортних операцій, зокрема, наявність або відсутність додаткових зборів на окремі види товарів та т. п.).

Окремо можна виділити питання щодо достовірності статистичних даних в країнах-експортерах, що пов'язано з: 1) відсутністю належного митного контролю при значних спрощених експортних митних процедурах; 2) впливом на достовірність статистичної інформації декларування «псевдоекспорту» з метою отримання відшкодування податку на додану вартість [4].

Висновки. Таким чином, при оцінці ймовірності порушення митного законодавства за результатами співставлення статистичної інформації різних країн і виявлення значних розбіжностей потрібно враховувати середні статистичні відхилення, які зумовлені об'єктивними причинами. При цьому середнє статистичне відхилення доцільно розраховувати шляхом аналізу розбіжностей по різних групах товарів в межах однієї країни-контрагента та дослідження даних у часовому проміжку більше одного року.

Серед інформаційних статистичних ресурсів, які можуть використовуватися при застосуванні методу дзеркальної статистики:

– дані митної статистики зовнішньої торгівлі, сформовані Державною фіскальною службою України;

– дані митної статистики країн-партнерів, сформовані відповідними митними та (або) статистичними службами;

– дані офіційного веб-сайту статистичної служби Європейського Союзу (http://ec.europa.eu/eurostat/data/database);

– дані офіційного веб-сайту Статистичної бази даних Організації Об'єднаних Націй (http://comtrade.un.org/);

– дані офіційного веб-сайту Міждержавного статистичного комітету СНД (http://www.cisstat.com/);

– дні офіційного веб-сайту Державного комітету статистики України (http://www.ukrstat.gov.ua/).

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Вишенська Т.Л. Протидія «сірим» схемам в здійсненні зовнішньоторговельних операцій як фактор поповнення державного бюджету України / Т.Л. Вишенська [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://irbis-nbuv.gov.ua/cgi-bin/irbis_nbuv/cgiirbis_64.exe?C21COM=2&I21DBN=UJRN&P21DBN=UJRN&IMAGE_FILE_DOWNLOAD=1&Image_file_name=PDF/econrig_2012_3_17.pdf.
2. Дяченко О.В. Теоретико-методичні підходи проведення зіставлення даних у статистиці зовнішньої торгівлі товарами : автореф. дис. … к. е. н. : спец. 08.00.10 «Статистика» / О.В. Дяченко [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://avtoreferat.net/download/ekon/08dovztt.zip.
3. Каульбарс А.А. Разработка комплексного подхода к оценке существующих рисков недостоверного декларирования товаров / А.А. Каульбарс [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://unpan1.un.org/intradoc/groups/public/documents/SSPE/UNPAN028523.pdf.
4. Смитиенко Е.О. Борьба с занижением таможенной стоимости товаров / Е.О. Смитиенко [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.rfej.ru/rvv/id/3F40D9/$file/45-53.pdf.
5. Про затвердження методики проведення співставлень даних основних країн-партнерів у зовнішній торгівлі товарами : Наказ, виданий Державним комітетом статистики України 29.12.2000 р. № 419 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://ua-info.biz/legal/basedp/ua-zmwbar.htm.
6. Mirror analysis of External trade of Montenegro. Statistical office of Montenegro Monstat [El Resource] URL: http://www.monstat.org/userfiles/file/spoljna%20trgovina/publikacije/PUBLIKACIJA%20MIRROR%20ANALIZA%20KONACNA%20VERZIJA%20eng.pdf.

УДК 311.21:339.727.22

Мережко Г.М.
асистент кафедри статистики
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

Ткачук М.Є.
студент фінансово-економічного факультету
Київського національного економічного університету
імені Вадима Гетьмана

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ

STATISTIC ANALYSIS OF DIRECTIONAL FOREIGN INVESTMENTS IN UKRAINE

АНОТАЦІЯ

У статті на основі даних Державної служби статистики проведено статистичний аналіз прямих іноземних інвестицій в Україні. За допомогою статистичних методів проаналізовано структуру та нерівномірність розподілу прямих іноземних інвестицій за регіонами, видами економічної діяльності та країнами-інвесторами. Проаналізувавши обсяги та розподіл прямих іноземних інвестицій, зроблено висновок, що з кожним роком поглиблюється диференціація регіонів та видів економічної діяльності.

Ключові слова: види економічної діяльності, диспропорції, концентрація інвестицій, країни-інвестори, нерівномірність розподілу, прямі іноземні інвестиції.

АННОТАЦИЯ

В статье на основе данных Государственной службы статистики проведен статистический анализ прямых иностранных инвестиций в Украине. При помощи статистических методов проанализирована структура и неравномерность распределения прямых иностранных инвестиций по регионам, видам экономической деятельности и странам-инвесторам. Проанализировав объем и распределение прямых иностранных инвестиций, сделан вывод о том, что с каждым годом усиливается дифференциация регионов и видов экономической деятельности.

Ключевые слова: виды экономической деятельности, диспропорции, концентрация инвестиций, страны-инвесторы, неравномерность распределения, прямые иностранные инвестиции.

ANNOTATION

Statistical analysis of direct foreign investments in Ukraine was carried out on the basis of data of State Service of Statistics of Ukraine. The structure and unequal distribution of direct foreign investments throughout the regions, types of economic activity and investing countries were analyzed with the help of statistical methods. Analyzing of the volume and distribution of direct foreign investments led to conclusion that the differentiation of regions and types of economic activity by the volume of secured direct foreign investments becomes deeper year by year.

Keywords: types of economic activity, disproportions, investment concentration, investing countries, unequal distribution, direct foreign investments.

Постановка проблеми. Одним зі стратегічних пріоритетів будь-якої країни є забезпечення високих темпів економічного зростання та підвищення рівня життя населення. Серед найефективніших способів досягнення цієї мети – залучення прямих іноземних інвестицій (ПІІ) в достатніх обсягах. Крім того, іноземні інвестиції є одним з показників ступеня інтеграції країни в світове господарство, важливим елементом подальшого розвитку зовнішньоекономічних зв'язків. У країнах, що розвиваються, 1% збільшення прямих іноземних інвестицій призводить до додаткового збільшення доходу на одну особу на 0,8% [1, с. 23].

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Дослідженням інвестицій займаються багато закордонних та українських вчених, таких як: Б. Губський, М. Чумаченко, А. Степаненко, С. Кадочников, Н. Ковтун, Т. Майорова, І. Малий, А. Пересада, Дж. Кейнс, М. Фрідмен, Ф. Хайєк, Д. Хікс, У. Шарпта ін.

Мета статті полягає в аналізі динаміки прямих іноземних інвестицій в Україну за основними інвесторами та оцінці нерівномірності розподілу іноземних інвестицій за регіонами, видами економічної діяльності. Аналіз буде здійснюватися на основі даних Державної служби статистики України [2].

Виклад основного матеріалу дослідження. Згідно із Законом України «Про режим іноземного інвестування», підприємство з іноземними інвестиціями – підприємство будь-якої організаційно-правової форми, створене відповідно до законодавства України, іноземна інвестиція в статутному капіталі якого становить не менше 10%, а, відповідно, іноземні інвестиції – цінності, що вкладаються іноземними інвесторами в об'єкти інвестиційної діяльності з метою отримання прибутку або досягнення соціального ефекту [3, с. 1].

Іноземні інвестиції мають величезний вплив на економіку будь-якої країни. Для України ПІІ – це ефективна реструктуризація економіки, зростання рівня конкурентоспроможності, розвиток підприємництва, розвиток нових галузей, зростання ефективності українських підприємств, запровадження прогресивної техніки і технологій тощо. Тобто іноземні інвестиції у достатніх обсягах могли б нарешті дати поштовх для стрімкого розвитку країни. У зв'язку з цим проблема залучення інвестицій була і залишається однією з найактуальніших для України.

На жаль, обсяг ПІІ в Україну незначний. В нашій державі завжди були такі проблеми,

як політична нестабільність, відсутність єдиної економічної програми у різних урядів, високий рівень корупції та низький рівень розвитку інфраструктури. За даними Державної служби статистики, станом на 1.10.2015 р. Україна акумулювала всього 43,95 млрд. доларів прямих іноземних інвестицій, що значно менше реальних потреб економіки. Якщо проаналізувати дані останніх двох десятиліть, незважаючи на всі негативні фактори, чітко простежується тенденція до незначного, але стабільного зростання ПІІ в Україну до 2014 р. Проте військовий конфлікт на сході країни призвів до скорочення обсягу накопичених інвестицій на 25% у 2014 р. в порівнянні з 2013 р.

Важливим аспектом дослідження ПІІ є вивчення їх структури та структурних змін у часі за видами економічної діяльності, регіонами-реципієнтами та країнами-інвесторами. Такий напрям аналізу дозволяє виявити тенденції у розподілі іноземних інвестицій, їх динамічні зміни та виявити пріоритетні напрями вкладення коштів іноземними інвесторами.

Так, на першу п'ятірку країн-інвесторів (Кіпр, Німеччина, Нідерланди, Російська Федерація, Австрія) у 2014 р. припадає приблизно 64,9% всіх ПІІ. Якщо проаналізувати динаміку залучених інвестицій останнього десятиліття, то чітко простежується тенденція до зниження частки західних країн, а частки офшорних зон – до збільшення. Так, наприклад, частка інвестицій з Кіпру збільшилася з 12,4% у 2004 р. до 29,9% у 2014 р., натомість частка з США скоротилася з 13,8% до 1,9% (рис. 1).

Також треба зазначити, що більшість експертів вважають: капітал, який надходить з Віргінських островів та Кіпру, – це раніше вивезені українські та російські капітали. І якщо додати ці капітали до коштів, які інвестує Росія, то отримуємо, зважаючи на сучасні обставини, загрозливу цифру – 40,2% (в 2004 р. – 24,4 %).

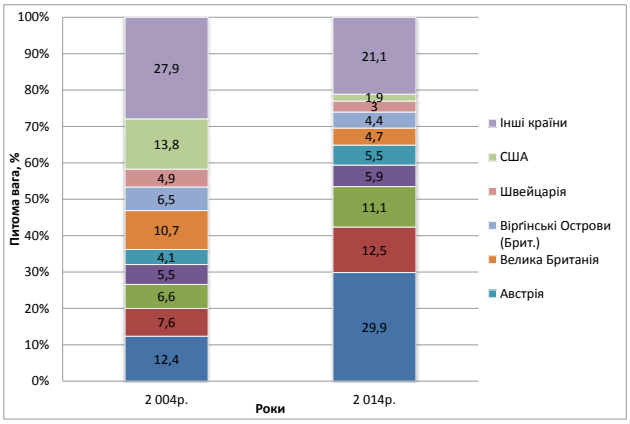


Рис. 1. Структура ПІІ за країнами-інвесторами у 2004 та 2014 рр.

Цікавим напрямом аналізу є оцінка нерівномірності розподілу іноземних інвестицій в Україні за регіонами. Як показує досвід розвинутих країн, концентрацію виробництва в окремих регіонах, що спочатку формується стихійно, а в результаті набуває стійкого характеру, в майбутньому важко змінити. Концентрація виробництва в основному зумовлена локалізацією інвестицій в основний капітал та ПІІ, зростання яких призводить до подальшої концентрації виробництва в окремих регіонах [4, с. 54].

Дані свідчать, що іноземні інвестиції розподілені дуже нерівномірно за регіонами. Так, на м. Київ у 2014 р. припадає 6,7% населення України, а частка інвестицій – 49,5%, натомість, наприклад, у Тернопільській області частка населення 2,5%, а частка інвестицій – лише 0,12%.

На п'ятірку найпривабливіших для іноземних інвесторів регіонів (м. Київ, Дніпропетровська, Харківська, Київська та Донецька області) в 2014 р. припадає 79,8% залучених інвестицій. Причому найбільшу частку в загальній кількості ПІІ завжди займає Київ, і цей процент постійно зростає: з 32,1% у 2004 р. до 49,5% у 2014 р.

Все це вказує на надзвичайно високу диференціацію регіонів за рівнем залучених інвестицій, що негативно для розвитку економіки країни: відбувається стрімкий розвиток одних регіонів і повний занепад інших. Хоча така диференціація є закономірним явищем. В будь-якій, навіть високорозвиненій, країні існують депресивні регіони, наприклад, Східна Німеччина, Корсика у Франції...

Оцінимо нерівномірність розподілу інвестицій між регіонами за допомогою коефіцієнта локалізації та концентрації [5, с. 150] на основі офіційних даних про кількість населення та ПІІ (рис. 2).

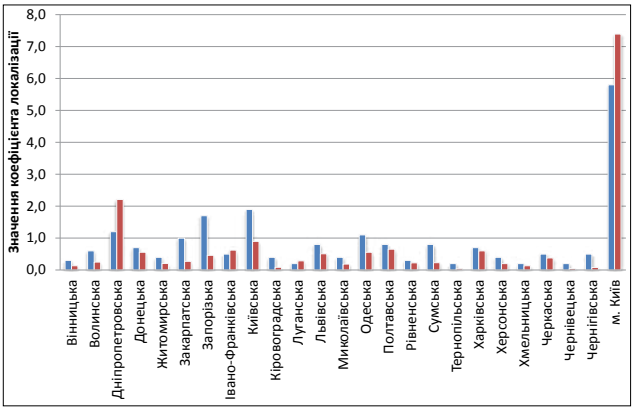


Рис. 2. Значення коефіцієнтів локалізації у 2004 та 2014 рр. (без урахування тимчасово окупованої території Автономної Республіки Крим і м. Севастополь)

З рис. 2 видно, що в 2004 р. інвестиції концентрувалися в Київський, Запорізькій областях та м. Київ, а в 2014 р. – лише в столиці та Дніпропетровській області. Рівень локалізації залучених ПІІ в м. Київ в 3,4 рази більший за аналогічний показник його найближчого конкурента у 2014 р. Якщо ж порівнювати столи-

цю з областю-аутсайдером, то різниця просто вражає: в 2004 р. концентрація інвестицій у Києві була в 29 разів більше за такий самий показник області-аутсайдера, в 2014 р. – вже у понад 92 рази.

Якщо аналізувати коефіцієнт концентрації, то можна стверджувати, що рівень концентрації ПІІ – високий (2004 р. – 33,3 п. п., а в 2013 р. – вже 52,1 п. п.) і має тенденцію до зростання.

Дуже інформативним є показник обсягу ПІІ на одну особу. В середньому по Україні на одного жителя припадає $1072. Усі регіони, крім Києва та Дніпропетровської області, мають рівень іноземних інвестицій на одну особу нижчий, ніж у цілому по Україні. Кияни отримали майже у вісім разів більше інвестицій, ніж в середньому жителі України.

Слід зазначити, що у майбутньому можлива зміна регіональної структури, адже «зворотною стороною» популярності Києва серед інвесторів є те, що входження на столичний ринок потребуватиме все більших і більших ресурсів, оскільки його ніша на даний момент достатньо заповнена. Такі витрати з часом будуть економічно невиправданими. Таким чином, інвестори будуть переключатися на регіональні можливості ведення свого бізнесу. Майбутній розподіл інвестицій між регіонами перш за все буде пов'язаний з концентрацією виробничих ресурсів та розвиненістю інфраструктури. При цьому особлива увага приділятиметься лояльності місцевої влади та контролюючих структур бізнесу.

Глибокі диспропорції існують й у розподілі інвестицій за видами економічної діяльності. Передусім інвесторів цікавлять сфери, які за короткий час можуть забезпечити отримання найбільшого прибутку. Саме тому п'ятірка найпопулярніших видів діяльності, в які вкладають іноземні інвестори, у 2014 р. виглядає наступним чином: фінансова діяльність – 25,1%, оптова торгівля та посередництво в торгівлі – 13,1%, металургійне виробництво – 12,1%, операції з нерухомим майном – 8,3%, професійна та наукова діяльність – 6,2% усіх інвестицій. У порівнянні з 2004 р. найбільше зросла частка інвестицій у фінансову діяльність – на 16,9 п. п., а частка інвестицій у виробництво харчових продуктів та напоїв скоротилася з 13,5% у 2004 р. до 6% у 2014 р. Отже, іноземці вкрай неохоче інвестують у виробничу сферу, і ця тенденція з часом все помітніша. Інвестори визначилися з найприбутковішими напрямами вкладення коштів, керуючись власними інтересами, але вони, як правило, не співпадають з пріоритетами нашої країни.

Висновки. З кожним роком відбувається все більша диференціація регіонів та видів економічної діяльності за кількістю залучених інвестицій. Це призводить до бурхливого розвитку одних регіонів та видів діяльності і занепаду інших. Основне завдання українського уряду – визначення пріоритетних галузей для залучення іноземних інвестицій і побудова ефективної інвестиційної моделі, яка змінить тенденцію зростання масштабів регіональної та галузевої диференціації. Ефективним інструментом для вирішення цієї проблеми може стати розробка методологічних засад та нормативних документів для більш рівномірного розподілу іноземних інвестицій. Наприклад, варто збільшувати податок і скасувати пільги в галузях, де достатньо представлений національний виробник, і застосовувати податкові пільги в галузях, розвиток яких уряд вважає пріоритетним. Особливо слід заохочувати інвестування в розвиток інноваційної та дослідницької діяльності. Також треба стимулювати залучення інвестицій у створення і розбудову інфраструктури для переробки та зберігання сільськогосподарської продукції, оскільки наша країна має сприятливі умови, щоб стати світовим експортером продуктів АПК.

Що ж стосується проблеми незначних обсягів залучених інвестицій, то її також можна вирішити за певних умов, а саме: 1) політична і економічна стабільність, зокрема, припинення конфронтації на сході країни; 2) поліпшення національного законодавства в цілому, і особливо щодо іноземних інвестицій, гарантування його стабільності; 3) поліпшення інформаційного забезпечення потенційних інвесторів (наприклад, створити організацію, яка б надавала достовірну і повну інформацію іноземним інвесторам та консультувала щодо національного законодавства); 4) нарешті подолати корупцію або хоча б суттєво знизити її рівень; 5) збільшити обсяг державних інвестицій.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Хорошковский В.І., Юрчишин В.В. Інвестиційна потреба лібералізації та розвитку / В.І. Хорошковский, В.В. Юрчишин // Статистика України. – 2002. – № 1. – С. 23–26.
2. Офіційний сайт Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
3. Закон України «Про режим іноземного інвестування» від 19.03.1996 р. № 93/96-ВР [Електронний ресурс]. – Режим доступу : www.rada.gov.ua.
4. Ковтун Н.В. Статистичні методи оцінки концентрації інвестицій / Н.В. Ковтун // Статистика України. – 2004. – № 4. – С. 54–57.
5. Єріна А.М., Пальян З.О. Статистика : [підручник] / А.М. Єріна, З.О. Пальян. – К. : КНЕУ, 2010. – 351 с.

УДК 311.42:338.1:640.41

Остапенко Я.О.
кандидат економічних наук, доцент,
Національний університет державної податкової служби України

СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ

STATISTICAL ANALYSIS OF THE HOTEL INDUSTRY AND PROGNOSIS OF ITS DEVELOPMENT

АНОТАЦІЯ

У статті проведено статистичний аналіз підприємств готельного господарства. Висвітлено позитивні та негативні сторони тенденції функціонування зазначених підприємств. За допомогою методу екстраполяції здійснено прогноз розвитку готелів та аналогічних засобів розміщення в Україні.

Ключові слова: готельне господарство, підприємства готельного господарства, готелі та аналогічні засоби розміщення, статистичний аналіз, прогнозування, екстраполяція.

АННОТАЦИЯ

В статье проведен статистический анализ предприятий гостиничного хозяйства. Освещены положительные и отрицательные стороны тенденции функционирования указанных предприятий. С помощью метода экстраполяции осуществлен прогноз развития гостиниц и аналогичных средств размещения в Украине.

Ключевые слова: гостиничное хозяйство, предприятия гостиничного хозяйства, гостиницы и аналогичные средства размещения, статистический анализ, прогнозирование, экстраполяция.

ANNOTATION

The paper conducted a statistical analysis of the business hotel industry. The article deals with the positive and negative aspects of these trends functioning enterprises. By means of extrapolation made forecast of hotels and similar accommodation facilities in Ukraine.

Keywords: Hospitality, Hospitality Management businesses, hotels and similar accommodation, statistical analysis, forecasting, extrapolation.

Постановка проблеми. Україна, будучи унікальною країною з унікальним природно-кліматичним потенціалом, в перспективі має всі ресурси для підвищення конкурентоздатності економіки на основі використання її культурно-природничих можливостей. Але щоб задовольнити всі потреби туриста, відпочиваючого, бізнесмена, потрібно забезпечити комфортність його проживання, високу якість обслуговування, тобто створити атмосферу гостинності. Це можливо лише на основі статистичного аналізу розвитку підприємств готельного господарства, оцінювання особливостей функціонування готельних підприємств, визначення тенденції їх розвитку на майбутнє.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний внесок у розробку питань побудови статистичного інструментарію та статистико-економічного аналізу господарювання підприємств, регіонів, видів економічної діяльності і держави в цілому зробили вітчизняні вчені-статистики. Теоретичні, методологічні та організаційні аспекти цих проблем знайшли відображення у наукових працях З. Бараник, О. Васечко, Е. Галицької, С. Герасименка, А. Єріної, С. Сєміколенової, Ю. Цал-Цалко та ін. Але тема статистичного аналізу та прогнозування розвитку підприємств готельного господарства залишається маловивченою і потребує подальшого дослідження.

Мета статті полягає в статистичному аналізі та прогнозуванні розвитку підприємств готельного господарства.

При проведенні дослідження використовувались такі методи, як: спостереження і співставлення, теоретичного узагальнення, групування, порівняння, показники динаміки; для прогнозування розвитку готельного господарства на найближчі періоди застосовано метод екстраполяції, для наочності відображення результатів дослідження використано графічний метод.

Виклад основного матеріалу дослідження. Термін «готель» походить від латинського hostel та англосаксонського hospitality, що в перекладі означає «гостинність», а також старофранцузького hospice, тобто «гість». Тому готельне господарство називають індустрією гостинності. За словами О.В. Балахонової, Т.М. Дячук та М.В. Заікіної, «готельні підприємства в структурі індустрії туризму й гостинності виконують ключові функції, формують і пропонують споживачам комплексний готельний продукт, у просуванні якого беруть участь всі сектори й елементи туризму й гостинності» [1].

На даному етапі розвитку готельне господарство передбачає надання послуг з розміщення, харчування та обслуговування, тобто представляє собою комплекс заходів по задоволенню потреб споживачів, забезпечуючи при цьому комфортність перебування гостей. Головною метою діяльності підприємств готельного господарства є надання бездоганного обслуговування. Для досягнення своєї мети підприємства готельного господарства мають поставити перед собою та вирішити наступні завдання:

- прагнути до досконалості, впроваджуючи новітні технології з надання готельних послуг та ведення готельної діяльності (в тому числі з енергозбереження), а також нестандартні підходи для найкращого задоволення потреб споживачів і ефективнішої роботи персоналу;

• створити атмосферу гостинності, орієнтуючись на потреби та комфортність перебування гостей;

• наближати надання послуг та ведення діяльності до міжнародних стандартів;

• дотримуватись оптимального співвідношення «ціна – якість»;

• турбуватись про довкілля та його збереження тощо.

«В даний час світове готельне господарство нараховує близько 350 тис. комфортабельних готелів, що мають більш, ніж 14 млн. номерів (26 млн. місць), – вказують Л.В. Овчаренко та А.В. Овчаренко. – При цьому кількість номерів за останні 20 років щорічно в середньому збільшується на 3–4 %, що свідчить про значну динаміку зростання засобів розміщення туристів» [2]. Окремі показники розвитку готельного господарства за країнами проаналізовано в таблиці 1.

За 2014 р. готельне господарство України нараховувало 2 644 готелі та аналогічних засобів розміщення, з яких готелі складали 1 523 одиниці (57,6%). Номерний фонд готельного господарства за 2014 р. складав 69 237 номерів, житлова площа якого нараховувала 1 604,8 тис. кв. м, де було розташовано 135 518 місць, в яких було розміщено 3 814 201 особа та отримано доходу від надання готельних послуг на 3 404 439 тис. грн. [3]. Динаміка розвитку го-

Таблиця 1

Динаміка розвитку готельного господарства у країнах світу

Показник розвитку готельного господарства		Країни
Потужність готельного фонду	3,5 млн. номерів	США
	1,65 млн. номерів	Японія
	1 млн. номерів	Італія
	0,5 млн. номерів	Франція, Іспанія, Англія, Китай, Австралія
	0,3 млн. номерів	Австрія, Мексика, Канада, Греція
	0,15–0,23 млн. номерів	Таїланд, Російська Федерація, Індонезія, Туреччина
	Менше 0,15 млн. номерів	Швейцарія, Бразилія, Аргентина
Темпи зростання готельного фонду		Туреччина, Китай, Малайзія, Сінгапур, Марокко, Іспанія, Німеччина, Аргентина
Найбільший міжнародний туристичний обмін	Більше 3 млн. готельних місць	Італія
	Більше 2 млн. готельних місць	Німеччина, Франція, Іспанія, Англія
	900 тис. місць	Австрія, Канада, Мексика
	550 тис. місць	Греція, країни колишньої Югославії
Найбільші темпи готельного будівництва		Китай, Туреччина, Марокко, Сінгапур, Малайзія
Світові показники розвитку готельного господарства		
Кількість готелів, тис. од.		307,7
Кількість номерів у готелях, млн. од.		11,1
Темпи приросту номерного фонду готелів, %		10-15
Кількість працівників готельного господарства, млн. осіб		11,2
Середнє завантаження готелів у світі, %		67,7
Середній дохід у світі за номер, дол. США		84,4

Складено автором на основі [2]

Таблиця 2

Динаміка розвитку готельного господарства України за 2011–2014 рр.

Рік	Кількість підприємств готельного типу, од.		Кількість номерів, од.		Житлова площа усіх номерів, тис. кв. м	
	Абсолютне значення показника, од.	Темп зростання, %	Абсолютне значення показника, од.	Темп зростання, %	Абсолютне значення показника, тис. м^2	Темп зростання, %
2011	3162	182,67	76986	96,43	1624,6	95,53
2012	3144	99,43	81441	105,79	1805,3	111,12
2013	3582	113,93	89685	110,12	1996,1	110,57
2014	2644	73,81	69237	77,2	1604,8	80,4

Примітка: для дослідження обрано показники за останні чотири роки, так як Державною службою статистики до 2010 р. та після 2010 р. застосовувалась різна методика обробки показників, обумовлена зміною Класифікатора видів економічної діяльності.

Розраховано автором на основі [4]

тельного господарства України відображена в таблиці 2.

Виходячи з даних, наведених у таблиці 2, можна стверджувати, що протягом останніх років відбувається укрупнення готелів та аналогічних засобів розміщення, а зменшення показників у 2014 р. пов'язано з економіко-політичною та фінансовою нестабільністю країни.

Підприємства готельного господарства функціонують здебільшого в курортних зонах, або бізнес-регіонах України. Розподіл підприємств готельного господарства України за регіонами відображено на рис. 1.

Найбільше підприємств готельного господарства знаходиться у Львівській (0,33%), Одеській (8,89%), Закарпатській (8,86%), Івано-Франківській (8,08%) областях та м. Київ (5,94%). Найменше готельних підприємств розташовано в Луганській області: 0,49% від загальної кількості готелів та аналогічних засобів розміщення.

Цікавим є те, що завантаження готелів є сезонним (в областях, що не належать до активних туристичних зон, влітку вона найнижча, в

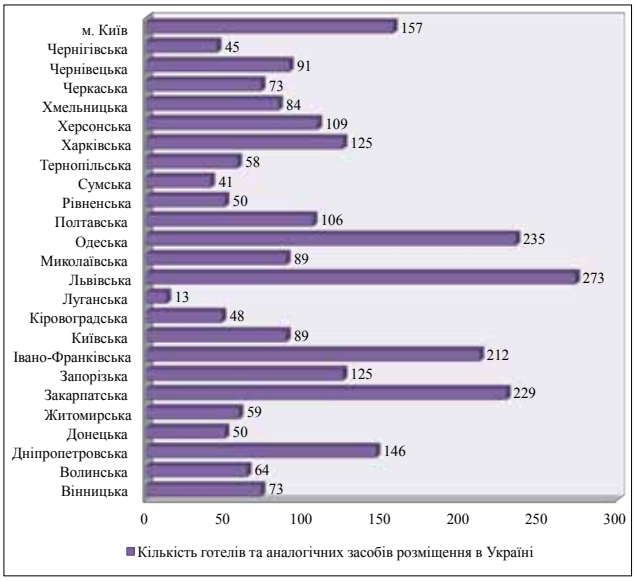


Рис. 1. Розподіл підприємств готельного господарства України у 2014 р. за регіонами [3]

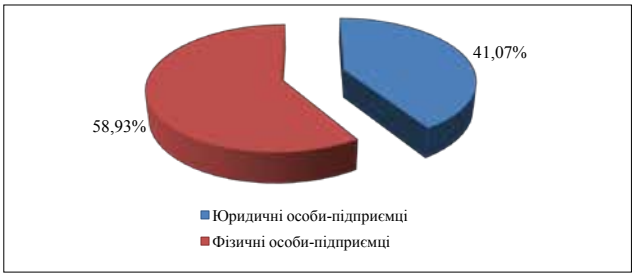


Рис. 2. Розподіл підприємств готельного господарства за цивільним статусом [3]

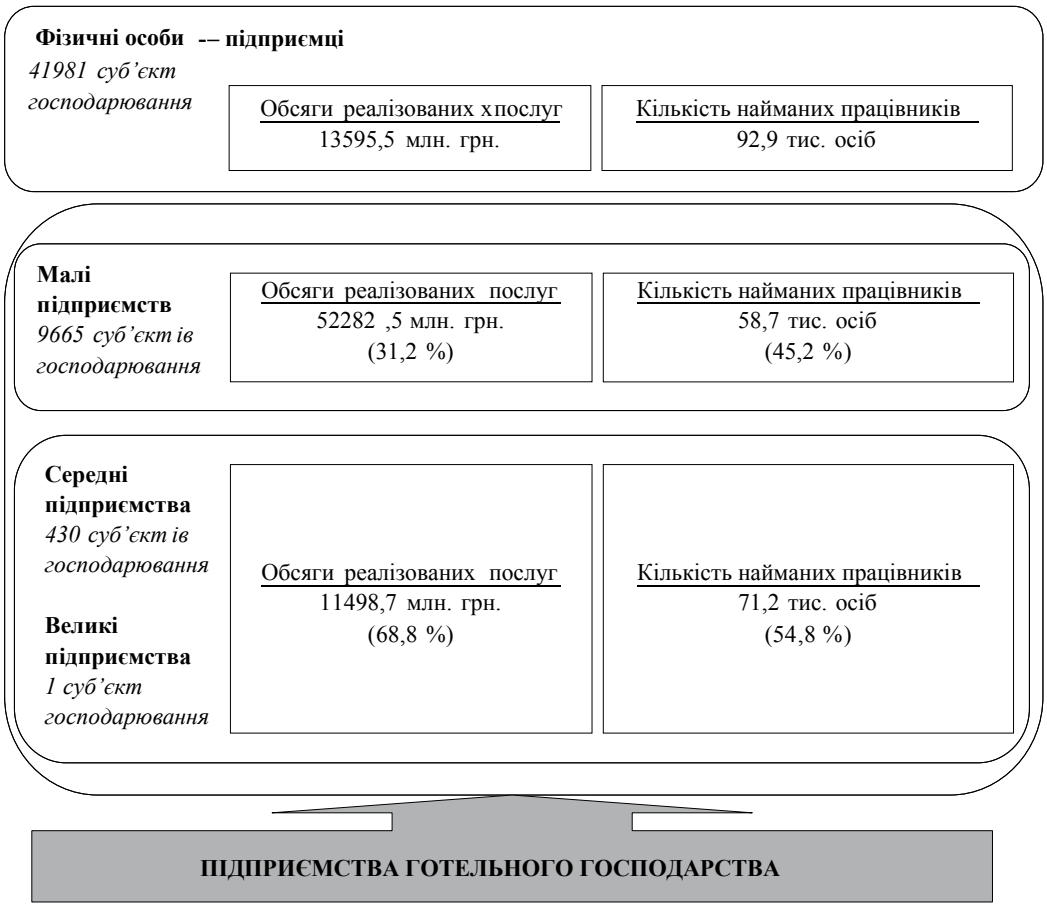


Рис. 3. Розподіл підприємств готельного господарства за цивільним статусом та розміром [5–13]

курортних же зонах – влітку та взимку вона найвища). Також завантаження готелів протягом року, як правило, ще нерівномірне і за днями тижня – на вихідних воно знижується, зростаючи в будні за рахунок тих осіб, яких перебувають у відрядженні.

Суттєву конкуренцію підприємствам готельного господарства, у т. ч. великим готелям, створюють фізичні особи – суб'єкти підприємницької діяльності, які переважно утримують невеличкі готелі та є власниками приватних будинків і квартир. Вони пропонують відвідувачам повний спектр основних та додаткових готельних послуг при значно нижчій їхній вартості. Питома вага таких підприємств у 2014 р. складала майже 59% (рис. 2).

Жорстку конкурентну боротьбу витримують лише ті готелі, котрі можуть запропонувати своїм клієнтам високоякісне обслуговування, а це неможливо без професійно підготовленого персоналу. Кількість найманих працівників та обсяг наданих послуг підприємствами готельного господарства відображено на рис. 3.

Незважаючи на значну кількість малих готельних підприємств, рисунок демонструє значну питому вагу обсягів реалізованих послуг середніми та великим підприємствами.

Однією з основних тенденцій функціонування сфери готельного господарства нашої держави є розвиток підприємств готельного господарства, як створення та розвиток еко-готелів (або «зелених» готелів). Найбільш поширені вони на рекреаційних або туристично привабливих територіях. За словами Еріка ван Дейка, міжнародного координатора Програми Green Key («Зелений Ключ»), яка є одним із п'яти проектів міжнародної недержавної незалежної організації Foundation for Environmental Education (Міжнародної організації з екологічної освіти), «оцінювання екологічної діяльності готелю базується на 12 основних критеріях, розроблених міжнародним комітетом, та включає екологічний менеджмент на підприємстві, моніторинг споживання води та енергії, поводження з відходами, підвищення екологічної обізнаності серед персоналу та гостей, співпрацю із місцевою спільнотою, в якій працює готель» [14]. Українські підприємства готельного господарства, що пройшли екологічну сертифікацію Green Key відображені в таблиці 3.

Світове господарство налічує понад 124 готелі, відзначених сертифікацією програми Green Key, еко-готелі України становлять майже 11% від загальної кількості таких готелів (рис. 4).

Таблиця 3

Підприємства готельного господарства України, що пройшли екологічну сертифікацію Green Key

Місце розташування	Кількість «зелених» готелів	Назва еко-готелю
м. Київ	3	Radisson Blu Hotel
		Rus Accord Hotel
		Баккара Арт-готель
Київська область	2	Maison Blanche (Березівка) Екодім
		Maison Blanche (Mytnitsa) Екодім
м. Львів	3	Reikartz Dworzec Lviv
		Reikartz Medievale Lviv
		Дністер Прем'єр Готель
м. Миколаїв	1	Reikartz Рівер Миколаїв
м. Запоріжжя	1	Reikartz Запорізький
м. Дніпропетровськ	1	Reikartz Дніпропетровськ
м. Харків	1	Reikartz Харків
Закарпатська обл.	1	Ковчег
Автономна Республіка Крим	2	Красотель-Левант
		Готель Ореанда

Побудовано автором за [15]

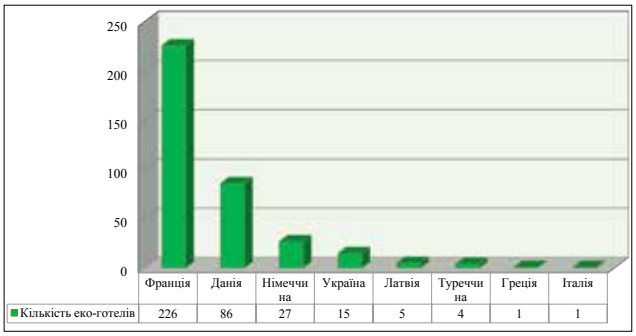


Рис. 4. Кількість готелів, відзначених сертифікацією програми Green Key

Як видно з рис. 4, Україна знаходиться на четвертому місці за кількістю «зелених» готелів світу.

Серед тенденцій розвитку готельного господарства у світі слід відмітити тенденцію утворення міжнародних готельних ланцюгів (об'єднання готелів, що мають централізоване управління та утворюють єдиний господарський комплекс). Така ситуація є позитивною для готельного господарства країни загалом з точки зору корпоративного регулювання якості готельних послуг, знання клієнтурою бренду готелю, проте недоліками утворення таких ланцюгів є зниження конкурентоздатності невеликих готельних закладів, що функціонують у певному регіоні. Міжнародні готельні мережі, які функціонують в Україні, відображено в таблиці 4.

Як демонструє таблиця 4, до готельних ланцюгів входять в здебільшого п'яти- та чотирьохзіркові готелі, які розташовані в основному в м. Київ, яке є економічно та фінансово вигідним, так як є центром розвитку бізнес-проектів та бізнес-зустрічей.

Аналізуючи тенденцію розвитку готельного господарства України, можна відзначити, що конкурентоздатність вітчизняних підприємств готельного господарства з року в рік знижується порівняно з європейськими та азіатськими підприємствами туристичних та рекреаційних зон. Це спричинено рядом факторів, зокрема політичного та економічного характеру, та вимагає адаптації існуючих управлінських механізмів діяльності таких підприємств, з одного боку, до потреб ринку послуг з тимчасового розміщування та харчування серед населення України та зарубіжних туристів, з іншого, підвищення ефективності господарської діяльності самих підприємств як самостійних господарських одиниць.

Для прогнозу розвитку підприємств готельного господарства використано метод екстраполяції (рис. 5).

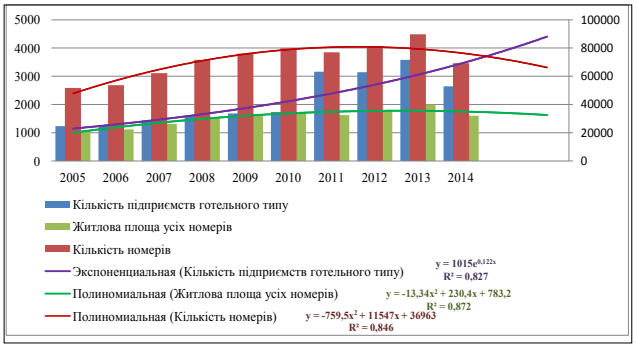


Рис. 5. Тенденція розвитку підприємств готельного господарства [4]

За результатами дослідження, за умовою збереження тенденції, кількість підприємств готельного господарства України надалі збільшуватиметься і в 2015 р. складатиме близько

Таблиця 4

Міжнародні готельні ланцюги в Україні

Бренд	Зірковість	Місткість готелю, номерів	Місце знаходження
Rixos, PRYKARPATTYA	5	769	м. Трускавець, Львівська обл.
Interkontinental, Interkontinental Kiev	5	272	м. Київ
Hyatt, Hyatt Regensy Kiev	5	234	м. Київ
Rezidor, Radisson SAS Kyiv	4	255	м. Київ
Rezidor, Radisson SAS Resort Alushta	4	63	м. Алушта
Best Western International	3	106	м. Севастополь
Rezidor, Radisson Blu Resort, Bukovel	4	252	Івано-Франківська обл.
Accor, IBIS	3	212	м. Київ
Wyndham Hotel Group, Ramada Donetsk	3	165	м. Донецьк
Wyndham Hotel Group, Ramada Lviv	3	103	м. Львів
Wyndham Hotel Group, Ramada Encore Kiev	2	264	м. Київ
IHG, Holiday Inn Kiev	4	208	м. Київ
Park INN by Radisson Donetsk	4	171	м. Донецьк
Rezidor, Radisson Blu Hotel Kiev Podil	4	164	м. Київ
Fairmont Raffles International, Fairmont Grand Hotel Kyiv	5	258	м. Київ

Складено автором за [16]

Таблиця 5

Заплановані до введення в експлуатацію в 2015–2016 рр. готелі м. Київ

Назва готелю	Оператор	Зірковість	Кількість номерів	Рік відкриття
Renaissance Kyiv	Marriott International	4-5	173	2015
Park Inn by Radisson	The Rezidor Hotel Group	3	199	2015
Sofitel	Accor Hotels	5	285	2015
Aloft	Starwood Hotels	4	320	2015
Sheraton Olympiysky	Starwood Hotels	4-5	190	2016
Azimuth Hotel	Azimuth Hotel	4	235	2015
Санкт-Петербург	-	4	50	2016
Hotel Indigo	Inter Continental	4	240	2015
Voyage	РосИнвест	3-4	165	2016

Складено за [17]

3 884 та в 2016 р. – 4 388 таких підприємств. Це підтверджує й інформаційне агентство «ЛІГАБізнесінформ», яке повідомляє, що лише в Києві до кінця 2016 р. заплановано відкрити дев'ять комфортабельних готелів (табл. 5):

Кількість номерного фонду готельного господарства має тенденцію до зменшення та складатиме приблизно 69 081 номер в 2015 р. та 66 159 – в 2016 р. відповідно. Житлова площа номерів також дещо зменшуватиметься – до 1703,46 кв. м в 2015 р. та 16027,04 кв. м в 2016 р. Це свідчить про те, що за даних умов існування готельний бізнес розвиватиметься й надалі, відкриваючи при цьому малі готелі та підприємства готельного типу: кемпінги, хостели, туристичні бази.

Висновки. Проведений аналіз динаміки кількості готелів в Україні та світі, а також тенденції зміни готельного фонду дозволяє зробити висновок, що дана галузь економічної діяльності є перспективною сферою капіталовкладень, оскільки розвивається достатньо швидкими темпами, зумовлює рівень зайнятості у відповідних регіонах, створює матеріальну базу для розвитку туризму. Але в останні роки підприємства готельного господарства розвиваються в негативних умовах, зокрема нестабільної економіко-політичної ситуації країни, що призводить до зниження туристичної та бізнес-активності, дефіциту фінансування, відсутності привабливих для будівництва готельних комплексів земельних ділянок, довгої окупності таких проектів тощо. Поліпшенню ситуації, на нашу думку, сприятиме розробка програми розвитку готельного та туристичного бізнесу, пошук фінансових джерел та створення сприятливого інвестиційного клімату.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Балахонова О.В. Бухгалтерський облік готельних послуг / О.В. Балахонова, Т.М. Дячук, М.В. Заікіна // Оцінка перспектив розвитку економічного потенціалу Україні в XXI ст. : мат. міжнародної науково-практичної конференції (Київ, 18–19 листопада 2011 р.). – Київ : Київський економічний науковий центр, 2011. – Ч. ІІ. – С. 49–51.
2. Овчаренко Л.В. Развитие гостиничного бизнеса: современные мирове тенденции / Л.В. Овчаренко, А.В. Овчаренко // Мир человека. – 2009. – Т. 9. – № 1. – С. 120–126.
3. Колективні засоби розміщування [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/tur/zr_u.html.
4. Державна служба статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua.
5. Кількість зайнятих працівників на підприємствах за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kzp_ed_u_2013.htm.
6. Кількість зайнятих працівників на суб'єктах господарювання за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/kzp/kzp_u/kzp_u_13.htm.
7. Кількість найманих працівників на підприємствах за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/knp_ed_u_2013.htm.
8. Кількість найманих працівників на суб'єктах господарювання за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/knp/knp_u/knp_u_13.htm.
9. Кількість підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/kp_ed_u_2013.htm.
10. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2011 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2012/fin/osp/ksg/ksg_u/ksg_u_11.htm.
11. Кількість суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/ksg/ksg_u/ksg_u_13.htm.
12. Обсяг реалізованої продукції (товарів, послуг) суб'єктів господарювання за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2014/fin/osp/orps/orps_u/orps_u_13.htm.
13. Обсяги реалізованої продукції (товарів, послуг) підприємств за їх розмірами за видами економічної діяльності у 2013 р. [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/operativ/operativ2013/fin/kp_ed/kp_ed_u/orp_ed_u_2013.htm.
14. В Україні перший еко-сертифікований готель – Radisson Blu // Туристичні новини [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.tourismnews.com.ua/news-235.html.
15. Марцин Т.О., Бурак Т.В. Эффективные подходы к развитию предприятий, отраслей, комплексов : [монографія] : в 3-х кн. / Т.В. Бурак, Т.О. Марцин [та ін.]. – Одеса : Куприенко С.В., 2013 – 172 с.
16. Бурак Т.В. Розвиток контрактного управління готельними мережами в Україні / Т.В. Бурак // Економіка. Управління. Інновації. – 2013. – № 1 [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://nbuv.gov.ua/j-pdf/eui_2013_1_7.pdf.
17. Ташматова Л. Объезжают стороной: заполняемость отелей снизилась до 30% / Л. Ташматова // ЛІГАБізнесІнформ [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http:// www.liga.net.

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

УДК 004.9: 65.011.56

Зайцева Н.В.
кандидат економічних наук,
Донецький національний університет

Яковенко В.С.
кандидат економічних наук,
Дніпропетровський національний університет
імені Олеся Гончара

КОНСОЛІДАЦІЯ ДАНИХ У БІЗНЕС-АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ

DATA CONSOLIDATION FOR BUSINESS ANALYSIS OF ENTERPRISES ACTIVITIES

АНОТАЦІЯ

Робота присвячена проблемам, з якими стикаються сучасні підприємства при аналізі своєї діяльності. Обґрунтовано необхідність застосування консолідації даних у бізнес-аналізі роботи підприємств. У статті узагальнено критерії якості консолідованих даних. У дослідженні авторами запропоновано схему консолідації даних у діяльності підприємства для підвищення швидкості та стандартизації потоків інформації бізнес-процесів підприємств.

Ключові слова: консолідація, бізнес-аналіз, дані, сховища даних, структуровані дані, системи прийняття рішень.

АННОТАЦИЯ

Работа посвящена проблемам, с которыми сталкиваются современные предприятия при анализе своей деятельности. Обоснована необходимость применения консолидации данных в бизнес-анализе работы предприятий. В статье обобщены критерии качества консолидированных данных. В исследовании авторами предложена схема консолидации данных в деятельности предприятия для повышения скорости и стандартизации потоков информации бизнес-процессов предприятий.

Ключевые слова: консолидация, бизнес-анализ, данные, хранилища данных, структурированные данные, системы принятия решений.

ANNOTATION

The work deals with the problems, which modern enterprises face while analysing their activities. The necessity to use data consolidation for business analysis of enterprises activities has been justified. The criteria of consolidated data quality are summarized in the article. The scheme of data consolidation in the enterprise activity is suggested by the authors of the study in order to speed up and standardize the information flow of the enterprise business processes.

Keywords: consolidation, business analysis, data warehouses, structured data, decision support systems.

Постановка проблеми. Бізнес підприємства – це не просто конкуренція, а частіше гіперконкуренція. Так, наприклад, у 1965 році компанія IBM налічувала 2500 конкурентів, а вже у середині 90-х років їх налічувалося вже 50000. У сучасному світі інформаційні потоки переміщуються за долі секунди, а гроші за хвилини, що дає можливість розвиватися бізнесу не тільки локально, але і приймати участь у глобальних процесах. Використання сучасних інформаційних технологій у діяльності підприємства без сумніву полегшує та пришвидшує його бізнес-процеси, що у свою чергу зміцнює положення у конкурентному середовищі. Отже, вироблення дієвого механізму консолідації даних при аналізі діяльності підприємств є актуальним питанням в сучасному швидко плинному конкурентному середовищі.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Питаннями оптимального аналізу різнотипних даних займалися такі автори, як: К. Вайт, Дж. Ларсон, М. Лензеріні, Ф. Лане, К. Кох, А. Калиниченко, С. Кузнецов, М. Гриньов та інші вчені. В сучасній науці існує широкий інструментарій моделей та метамов опрацювання різнотипних даних, тобто їх консолідації. Але в умовах швидкого розвитку інформаційних технологій та їх впровадження в роботу підприємств з'являються нові типи даних та потреба їх обробки для всебічного аналізу.

Постановка завдання. Мета статті полягає у вироблені схеми консолідації даних при проведенні бізнес-аналізу діяльності підприємств.

Виклад основного матеріалу дослідження. Інформаційні технології використовуються майже у кожній з операцій бізнес-процесів компанії. Так, наприклад, для торговельних компаній: торгові агенти збирають замовлення роздрібних торговельних точок на планшети чи кишенькові пристрої та передають її по каналах зв'язку до логістів, які у свою чергу використовують облікові системи для формування супровідної документації та аналітичні системи для оптимізації параметрів замовлень. Оброблена

інформація потрапляє до складу продукції, де і проходить комплектація замовлення та його завантаження, а у складській інформаційній системі проходить списання запасу. Ще одна інформаційна система контролює переміщення автотранспорту підприємства та його витрати на пальне, і оператор передає ці дані до бухгалтерії, яка фіксує витрати з боку транспортного відділу. Таким чином інформаційні потоки курсують між різними підрозділами компанії за допомогою певної кількості програмного забезпечення.

Цінність і достовірність знань, отриманих в результаті інтелектуального аналізу інформації про діяльність підприємства, залежить не тільки від ефективності використовуваних аналітичних методів і алгоритмів, але і від того, наскільки правильно підібрані і підготовлені вихідні дані для аналізу. Зазвичай бізнес-аналітикам з нуля доводиться стикатися із наступною ситуацією. По-перше, дані на підприємстві розташовані в різних джерелах найрізноманітніших форматів і типів – в окремих файлах офісних документів (Excel, Word, звичайних текстових файлах), в облікових системах («1С: Підприємство», «Парус», «Акцент» та ін.), у базах даних (Oracle, Access, dBase та ін.). По-друге, дані можуть бути надлишковими або, навпаки, недостатніми. А також дані бувають «брудними», тобто містять фактори, які заважають їхній правильній обробці та аналізу (пропуски, аномальні значення, дублікати і протиріччя). Тому, перш ніж

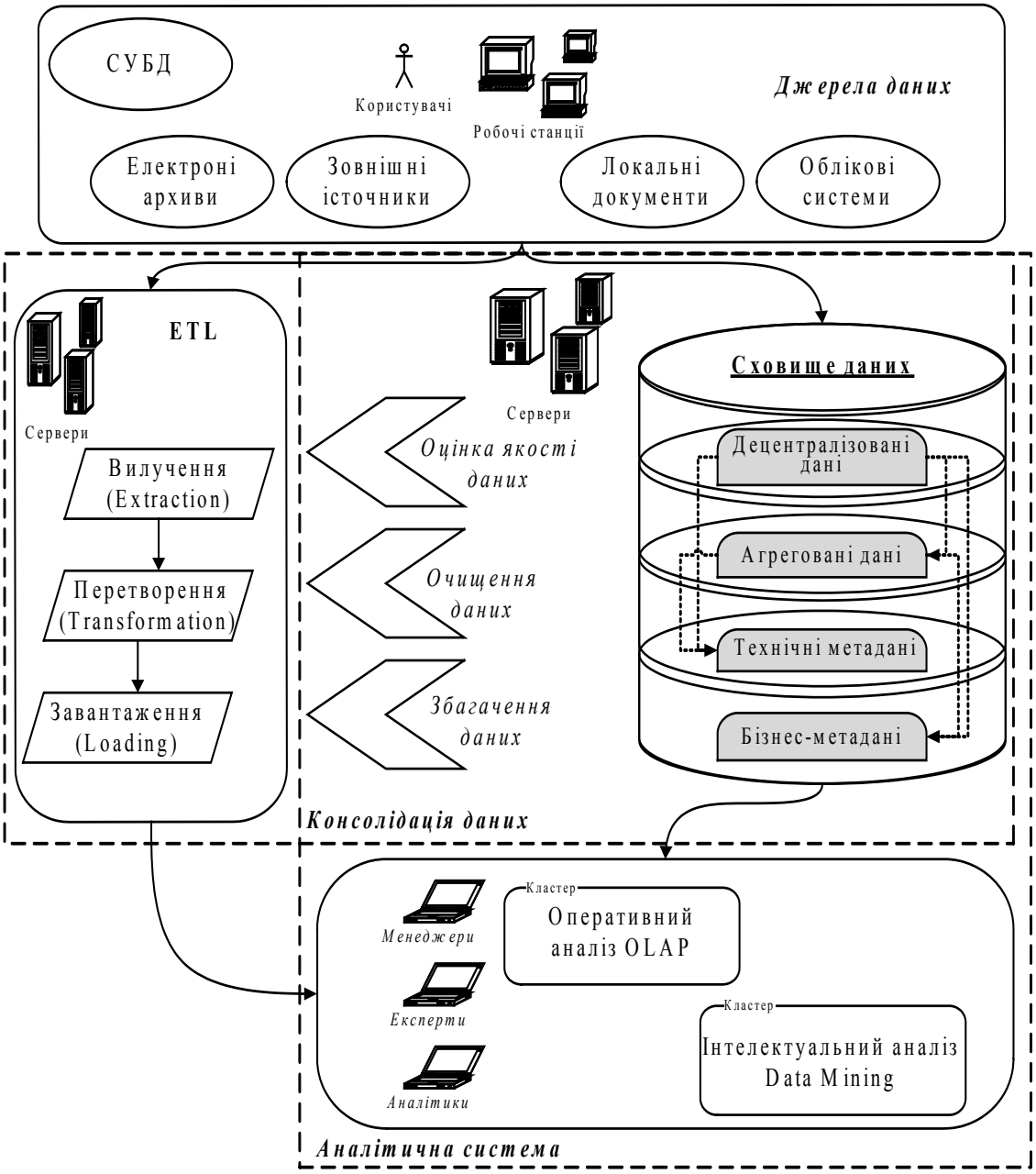


Рис. 1. Схема консолідація даних у бізнес-аналізі діяльності підприємства

Примітка: розроблено авторами

приступати до аналізу даних, необхідно виконати ряд процедур, мета яких доведення даних до прийнятного рівня якості та інформативності, а також організувати їх інтегроване зберігання у структурах, що забезпечують їх цілісність, несуперечність, високу швидкість і гнучкість виконання аналітичних запитів.

Консолідація даних – комплекс методів і процедур та алгоритмів, спрямованих на отримання даних з різних джерел, забезпечення необхідного рівня їх інформативності та якості, перетворення в єдиний формат, в якому вони можуть бути завантажені в сховище даних або аналітичну систему [1]. Консолідація даних є початковим етапом реалізації будь-якої аналітичної задачі або проекту. В основі консолідації лежить процес збору та організації зберігання даних у вигляді, оптимальному з точки зору їх обробки на конкретній аналітичній платформі або рішення конкретної аналітичної задачі. Супутніми завданнями консолідації є оцінка якості даних та їх збагачення. Основними критеріями оптимальності з погляду консолідації даних є. компактність зберігання даних, контроль несуперечності даних, автоматична підтримка цілісності структури даних та забезпечення високої швидкості доступу до даних.

Ключовим поняттям консолідації є джерело даних – об'єкт, що містить структуровані дані, які можуть виявитися корисними для вирішення аналітичного завдання. Необхідно, щоб використовувана аналітична платформа могла здійснювати доступ до даних з цього об'єкта безпосередньо або після їх перетворення в інший формат. У іншому випадку очевидно, що об'єкт не може вважатися джерелом даних [2].

Авторами дослідження пропонується схема консолідації даних у діяльності підприємства (рис. 1), застосування якої дозволить пришвидшити та стандартизувати потоки інформації бізнес-процесів підприємств.

У процесі консолідації даних вирішуються такі завдання:

- вибір джерел даних;
- розробка стратегії консолідації;
- оцінка якості даних;
- збагачення;
- очистка;
- перенесення у сховище даних.

Спочатку здійснюється вибір джерел, що містять дані, які можуть мати відношення до розв'язуваної задачі, потім визначаються тип джерел і методика організації доступу до них. У зв'язку з цим можна виділити три основні підходи до організації зберігання даних.

– Дані, що зберігаються в окремих (локальних) файлах, наприклад у текстових файлах з роздільниками, документах Word, Excel тощо. Такого роду джерелом може бути будь-який файл, дані в якому організовані у вигляді стовпців і записів. Стовпці повинні бути типізовані, тобто містити дані одного типу, наприклад тільки текстові або тільки числові.

Перевага таких джерел у тому, що вони можуть створюватися і редагуватися за допомогою простих і популярних офісних додатків, робота з якими не вимагає від персоналу спеціальної підготовки. До недоліків варто віднести те, що вони далеко не завжди оптимальні з погляду швидкості доступу до них, компактності представлення даних і підтримки їх структурної цілісності. Наприклад, ніщо не заважає користувачеві табличного процесора розмістити в одному стовпці дані різних типів (числові і текстові), що згодом обов'язково призведе до проблем при їх обробці в аналітичному додатку.

– Файли баз даних краще підтримують цілісність структури даних, оскільки тип і властивості їх полів жорстко задаються при побудові таблиць. Однак для створення та адміністрування БД потрібні фахівці з більш високим рівнем підготовки, ніж для роботи з популярними офісними додатками.

– Спеціалізовані сховища даних є найбільш переважним рішенням, оскільки їхні структура і функціонування спеціально оптимізуються для роботи з аналітичною платформою. Більшість забезпечують високу швидкість обміну даними з аналітичними додатками, автоматично підтримують цілісність і несуперечність даних. Головна перевага перед іншими типами джерел даних – наявність семантичного шару, який дає користувачеві можливість оперувати термінами предметної області для формування аналітичних запитів до сховища.

При розробці стратегії консолідації даних необхідно враховувати характер розташування джерел даних – локальний, коли вони розміщені на тому ж ПК, що і аналітичний додаток, або віддалений, якщо джерела доступні тільки через локальну або Глобальну комп'ютерні мережі. Характер розташування джерел даних може істотно вплинути на якість зібраних даних (втрата фрагментів, неузгодженість в часі їх оновлення, суперечливість тощо).

Іншим важливим завданням, яке потрібно вирішити у рамках консолідації, є оцінка якості даних з точки зору їх придатності для обробки за допомогою різних аналітичних алгоритмів і методів. У більшості випадків вихідні дані є «брудними», тобто містять фактори, що не дозволяють їх коректно аналізувати, виявляти приховані структури та закономірності, встановлювати зв'язки між елементами даних і виконувати інші дії, які можуть знадобитися для отримання аналітичного рішення. До таких факторів належать помилки введення, пропуски, аномальні значення, шуми, протиріччя тощо. Тому перед тим як приступити до аналізу даних, необхідно оцінити їх якість і відповідність вимогам, що пред'являються аналітичною платформою. Якщо у процесі оцінки якості будуть виявлені фактори, які не дозволяють коректно застосувати до даних ті чи інші аналітичні методи, необхідно виконати відповідне

очищення даних. Очищення даних – комплекс методів і процедур, спрямованих на усунення причин, що заважають коректній обробці: аномалій, пропусків, дублікатів, протиріч, шумів тощо [3].

Ще однією операцією, яка може знадобитися при консолідації даних, є їх збагачення. Збагачення – процес доповнення даних деякою інформацією, що дозволяє підвищити ефективність вирішення аналітичних завдань. Збагачення дозволяє більш ефективно використовувати консолідовані дані. Його необхідно застосовувати в тих випадках, коли дані містять недостатньо інформації для задовільного вирішення певної задачі аналізу. Збагачення даних дозволяє підвищити їх інформаційну насиченість і, як наслідок, значимість для вирішення аналітичної задачі.

В основі процедури консолідації лежить процес ETL (extraction, transformation, loading). Процес ETL вирішує завдання отримання даних з різнотипних джерел, їх перетворення до виду, придатного для зберігання в певній структурі, а також завантаження у відповідну базу або сховище даних. Якщо у аналітика виникають сумніви в якості та інформативності вихідних даних, то при необхідності він може задіяти процедури оцінки їх якості, очищення або збагачення, які також є складовими частинами процесу консолідації даних.

Поступово виникло розуміння того, що збір даних не самоціль. Зібрана інформація може виявитися досить корисною в процесі управління організацією, пошуку шляхів вдосконалення діяльності та отримання за допомогою цього конкурентних переваг. Але для цього потрібні системи, які дозволяли б виконувати не тільки найпростіші дії над даними: підраховувати суми, середні, максимальні і мінімальні значення. З'явилася потреба в інформаційних системах, які дозволяли б проводити глибоку аналітичну обробку, для чого необхідно вирішувати такі завдання, як пошук прихованих структур і закономірностей у масивах даних, виведення з них правил, яким підкоряється дана предметна область, стратегічне й оперативне планування, формування нерегламентованих запитів, прийняття рішень і прогнозування їх наслідків [4].

Розуміння переваг, які здатний дати інтелектуальний аналіз, призвело до появи нового класу систем – інформаційних систем підтримки прийняття рішень (інформаційних СППР), орієнтованих на аналітичну обробку даних з метою отримання знань, необхідних для розробки рішень в галузі управління. Додатковим стимулом вдосконалення цих систем стали такі фактори, як зниження вартості високопродуктивних комп'ютерів і витрат на зберігання великих обсягів інформації, поява можливості обробки великих масивів даних і розвиток відповідних математичних методів.

В основі роботи з такою СППР лежать запити, з якими до неї звертається користувач (особа, приймає рішення (ОПР) – менеджер, експерт чи аналітик). При цьому запити, допустимі в традиційних системах оперативної обробки даних, дуже примітивні. Очевидно, що цінність інформації, отриманої за допомогою подібного запиту невелика. У той же час аналітична система може відповісти на найбільш складні запити, наприклад: «визначити середній час між виставленням та оплатою рахунку для кожної категорії клієнтів».

У процесі розробки систем аналізу інформації та методології їх застосування виявилося, що для ефективного функціонування такі системи повинні бути організовані декілька іншим способом, ніж той, який застосовується в OLTP системах. Це обумовлено такими причинами.

– Для виконання складних аналітичних запитів необхідна обробка великих масивів даних з різноманітних джерел.

– Для виконання запитів, пов'язаних з аналізом тенденцій, прогнозуванням протяжних у часі процесів, необхідні історичні дані, накопичені за досить тривалий період, що не забезпечується звичайними OLTP системами.

– Дані, що використовуються для цілей аналізу та обслуговування аналітичних запитів, відрізняються від використовуваних в звичайних OLTP системах.

При аналітичній обробці перевага віддається не детальним даними, а узагальненим (агрегованим). Очевидно, що для аналізу продажів великого супермаркету інтерес представляє не інформація про окремі покупки, а скоріше відомості про продажі протягом певних часових інтервалів (наприклад, тижня або місяця).

Нині однозначного визначення «сховище даних» не існує, через те, що розроблена велика кількість різних архітектур і технологій сховища даних, а самі сховища використовуються для вирішення найрізноманітніших завдань. Кожен автор вкладає в це поняття своє бачення питання. Узагальнюючи вимоги, пропоновані до СППР, можна дати наступне визначення сховищу даних. Сховище даних – різновид систем зберігання, орієнтованої на підтримку процесу аналізу даних, що забезпечує цілісність, несуперечність і хронологію даних, а також високу швидкість виконання аналітичних запитів.

Найважливішим елементом сховища даних є семантичний прошарок – механізм, що дозволяє аналітику оперувати даними за допомогою бізнес термінів предметної області. Семантичний шар дає користувачеві можливість зосередитися на аналізі і не замислюватися про механізми отримання даних.

Типове сховище даних істотно відрізняється від звичайних систем зберігання даних. Головною відмінністю є цілі використання. Інша важлива відмінність полягає в динаміці зміни даних. Дані зі сховища не видаляються, а поповнення відбувається відповідно до визначеного регламенту (раз на годину, день, тиждень, в певний час).

Щоб сховище даних виконувало функції, що відповідають його основному завданню – підтримці процесу аналізу даних, воно має задовольняти вимогам, сформульованим Р. Кімболом, одним із авторів концепції сховища даних:

– висока швидкість отримання даних зі сховища;

– автоматична підтримка внутрішньої несуперечності даних;

– можливість отримання і порівняння зрізів даних;

– наявність зручних засобів для перегляду даних у сховищі;

– забезпечення цілісності та достовірності збережених даних.

Щоб дотримати усі перераховані вимоги, для побудови і роботи сховища даних, як правило, використовується не один додаток, а система, в яку входить кілька програмних продуктів. Одні з них являють собою власне систему зберігання даних, інші – засоби їх перегляду, вилучення, завантаження тощо.

Використання концепції сховища даних у СППР та аналізі даних сприяє досягненню таких цілей, як:

– своєчасне забезпечення аналітиків і керівників всією інформацією, необхідною для вироблення обґрунтованих і якісних управлінських рішень;

– створення єдиної моделі представлення даних в організації;

– створення інтегрованого джерела даних, що надає зручний доступ до різнорідної інформації і гарантує отримання однакових відповідей на однакові запити з різних аналітичних додатків.

Процес розробки сховища даних досить трудомісткий, деякі організації витрачають на нього кілька місяців і навіть років, а також вкладають значні фінансові кошти. Основними завданнями, які потрібно вирішити у процесі розробки сховища даних, є:

– вибір структури зберігання даних, що забезпечує високу швидкість виконання запитів і мінімізацію обсягу оперативної пам'яті;

– початкове заповнення і подальше поповнення сховища;

– забезпечення єдиної методики роботи з різнорідними даними і створення зручного інтерфейсу користувача.

Коло завдань інтелектуального аналізу даних досить широке, а самі завдання істотно різняться за рівнем складності. Тому залежно від специфіки вирішуваних завдань і рівня їх складності архітектура сховища даних і моделі даних, що використовуються для їх побудови, можуть розрізнятися.

Згідно зі схемою дані імпортуються з різних джерел і завантажуються в сховище даних, яке містить як власне дані, представлені відповідно до деякої моделі, так і метадані. Дані в сховищі даних зберігаються як в деталізованому, так і в агрегованому вигляді. Дані в деталізованому вигляді надходять безпосередньо з джерел даних і відповідають елементарним подіям, що реєструється OLTP системами. Такими даними можуть бути щоденні продажі, кількість вироблених виробів тощо [5].

Багато задач аналізу (наприклад, прогнозування) вимагають використання даних певною мірою узагальнення. Однак, якщо узагальнити ці дані в межах тижня чи місяця і взяти суму, середнє, максимальне і мінімальне значення за відповідний період, то отриманий ряд може виявитися більш інформативним. Процес узагальнення деталізованих даних називається агрегуванням, а самі узагальнені дані – агрегованими (іноді – агрегатами). Зазвичай агрегуванню піддаються числові дані (факти), вони обчислюються і містяться в сховищі даних разом з деталізованими даними.

Оскільки один і той же набір деталізованих даних може породити кілька наборів агрегованих даних з різним ступенем узагальнення, обсяг сховища даних зростає, іноді суттєво.

Метадані в широкому сенсі необхідні для опису значення і властивостей інформації з метою її кращого розуміння, використання та управління нею.

З погляду IT-технологій, метадані – це будь-яка інформація, необхідна для аналізу, проектування, побудови, впровадження та застосування комп'ютерної інформаційної системи.

Одне із основних призначень метаданих – підвищення ефективності пошуку. Пошукові запити, що використовують метадані, роблять можливим виконання складних операцій по фільтрації та відбору даних.

Метадані є ключовим фактором успіху при розробці та впровадженні сховища даних. Вони містять всю інформацію, необхідну для вилучення, перетворення і завантаження даних з різних джерел, а також для подальшого використання і інтерпретації даних, що містяться в сховищі даних.

Можна виділити два рівня метаданих – технічний (адміністративний) і бізнес-рівень. Технічний рівень містить метадані, необхідні для забезпечення функціонування сховища (статистика завантаження даних та їх використання, опис моделі даних тощо). Бізнес-метадані забезпечують користувачеві можливість концентруватися на процесі аналізу, а не на технічних аспектах роботи зі сховищем; вони включають бізнес-терміни і визначення, якими звик оперувати користувач.

Фактично бізнес-метадані являють собою опис предметної області, для роботи в якій створюється аналітична система або сховище даних. До формування бізнес-метаданих повинні активно залучатися експерти і аналітики, які згодом і будуть використовувати систему для отримання аналітичних звітів.

Висновки. Таким чином, консолідація даних є складною багатоступеневою процедурою і найважливішою складовою аналітичного процесу, що забезпечує високий рівень аналітич-

них рішень у діяльності підприємства. Ключовими етапами консолідації даних у бізнес аналізі виступають збір інформації з можливих джерел, оцінка якості даних, очищення та збагачення даних, розміщення даних у сховищі у універсальному вигляді, проведення конкретного аналізу даних та відтворення нових знань про об'єкт дослідження. Представлена концептуальна схема консолідації даних у бізнес-аналізі дозволяє перетворити первинну інформацію у данні про об'єкт дослідження, а у свою чергу ці дані перетворити у знання, тому вона цілісно відображає плин інформаційних потоків у бізнес-аналізі.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Паклин Н.Б., Орешков В.И. Бизнесаналитика: от данных к знаниям : учебное пособие. 2-е изд., испр. / Н.Б. Паклин, В.И. Орешков. – СПб. : Питер, 2013. – 704 с. (гл. 2; С. 61-137).
2. Шаховська Н.Б., Пшеничний О.Ю., Чорней І.М. Проблеми якості консолідованих даних у просторах даних / Н.Б. Шаховська, О.Ю. Пшеничний, І.М. Чорней // Системи обробки інформації, 2011. – № 3(93). – С. 80-84.
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. Зайцева Н.В. Організація комунікацій в управлінській діяльності на основі сучасних інформаційних технологій / Н.В. Зайцева // Сборник научных трудов «Теоретические и практические аспекты экономики интеллектуальной собственности». – Маріуполь : ПГТУ, 2015.
5. Яковенко В.С. Концепція моделювання оперативного управління логістичними процесами розподільчих систем / В.С. Яковенко // Бізнес-Інформ. – 2012. – № 11. – С. 275-279.

УДК 330.47:001.57

Савушкін Д.І.
аспірант кафедри економічної кібернетики
Бердянського університету менеджменту і бізнесу

ВАРТІСНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЕФЕКТИ В ЕКОНОМІЦІ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ

COST TRANSFORMATIONAL EFFECTS IN ECONOMY OF RESORT-RECREATION SYSTEMS

АНОТАЦІЯ

У сучасній світовій економіці курортні рекреації – одна із найбільш високоприбуткових сфер господарювання. Україна володіє потужним курортним і туристичним потенціалом, ефективне освоєння якого може принести реальну економічну вигоду. Для цього необхідним є формування системної концепції розвитку таких систем, невід'ємною частиною якої виступають вартісні трансформаційні ефекти. У дослідженні побудовано сукупність індикаторів, які дозволяють проаналізувати структурні зрушення в курортно-рекреаційній економіці при переході на нову стратегію розвитку. Виконано прогнозні розрахунки та отримано сценарії розвитку курортно-рекреаційного комплексу Приазов'я.

Ключові слова: курортно-рекреаційна економіка, економічні трансформації, вартісні трансформаційні ефекти, структурні зрушення, набір індикаторів.

АННОТАЦИЯ

В современной мировой экономике курортные рекреации – одна из самых высокоприбыльных сфер хозяйствования. Украина владеет мощным курортным и туристическим потенциалом, эффективное освоение которого может принести реальную экономическую выгоду. Для этого необходимым является формирование системной концепции развития таких систем, неотъемлемой частью которой выступают стоимостные трансформационные эффекты. В исследовании построена совокупность индикаторов, которая позволяют проанализировать структурные сдвиги в курортно-рекреационной экономике при переходе на новую стратегию развития. Выполнены прогнозные расчеты и получены сценарии развития курортно-рекреационного комплекса Приазовья.

Ключевые слова: курортно-рекреационная экономика, экономические трансформации, стоимостные трансформационные эффекты, структурные сдвиги, набор индикаторов.

ANNOTATION

In modern world economy resort recreations – one of the most high-profitable spheres of managing. Ukraine owns the powerful resort and tourist potential, which effective development can bring a real economic benefit. For this purpose, necessary is forming of system concept for the development of such systems, which are integral part of the cost transformational effects. In research, set of indicators, which allow analyzing structural shifts in resort-recreation economy upon transition to new strategy of development, is constructed. Expected calculations are executed and scenarios developments of a resort-recreation complex of Priazovye are gained.

Keywords: resort-recreation economy, economic transformations, system transformation effects, structural shifts, set of indicators.

Постановка проблеми. У сучасній світовій економіці курортно-рекреаційна та туристична діяльність – одна із найбільш високоприбуткових сфер, а також одна з тих, що найбільш динамічно розвивається. Для багатьох країн це не лише постійно зростаюче джерело фінансових надходжень, але і за рахунок залучення мільйонів туристів джерело розвитку інфраструктури територій, створення додаткових робочих місць. Україна володіє потужним курортно-рекреаційним та туристичним потенціалом, ефективне використання якого може принести реальну економічну вигоду. Тому курортно-рекреаційна та туристична сфери в процесі ринкової трансформації економіки повинні зайняти одне із провідних місць у структурі господарського комплексу.

Однією з основних концепцій розвитку курортно-рекреаційної діяльності, значення якої особливо зростає в умовах економічних трансформацій, є підвищення рівня взаємної підтримки всіх курортних, рекреаційних та туристичних організацій курортно-рекреаційного комплексу. Виникає необхідність формувати стратегії розвитку на базі отримання додаткових вартісних трансформаційних ефектів. Виявлення і використання таких ефектів допомагає виявити раціональні мотиви трансформації курортно-рекреаційного комплексу, об'єднання напрямків діяльності окремих курортних і туристичних організацій в його рамках, а також інші форми розширення курортно-рекреаційної сфери.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Значний науковий внесок у формування теорії системних і вартісних ефектів при дослідженні механізмів трансформації економічних структур та структурних криз зробили представники різних шкіл і напрямів економічної думки. Теоретичні положення досліджень Й. Шумпетера, П. Самуельсона, Дж. Ван Дейна, Д. Фрімена, Дж. Форрестера, М. Пората, Р. Рейча стали відправними точками для подальших досліджень в області структурних зрушень, сприяли глибшому розумінню економічних трансформацій, зокрема, в курортно-рекреаційній сфері. Проте дискусійними залишаються проблеми формування структурного контура в період трансформації національної економіки.

Виділення не вирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на значну кількість досліджень, присвячених економіці курортно-рекреаційних систем, уявлення про механізми економічних трансформацій та вартісні ефекти як в цілому, так по окремих їхніх аспектах носять абстрактний характер, і не відрізняються системністю. Практично відсутні

дослідження, що базуються на застосуванні моделей і комп'ютерній аналітиці. Ситуація, що склалася, зумовила необхідність створення сучасного інструментарію моделювання для проведення подальших досліджень і практичного його застосування у зв'язку з безперечною значущістю проблеми трансформаційного розвитку курортно-рекреаційної економіки.

Формулювання мети статті. Становлення ринкових відношень у національній курортно-рекреаційній сфері супроводжується активною трансформацією внутрішніх цін на курортні продукти. Це виражається як в значних темпах інфляції, тобто в зміні масштабу цін, так і в інтенсивних та нерівномірних в часі зрушеннях їх структури, що розуміється як сукупність пропорцій між цінами на різні курортно-рекреаційні продукти. Цінові зрушення завжди пов'язані з економічними трансформаціями, що відбуваються в курортно-рекреаційному комплексі [1; 2].

Метою дослідження є аналіз та прогнозування вартісних трансформаційних зрушень в курортно-рекреаційній економіці при переході на нову стратегію розвитку, яка передбачає переважне надання курортно-рекреаційних послуг, інтегрованих з індустріями відпочинку і туризму.

Виклад основного матеріалу досліджень. Ціна в структурі економічних відношень є найважливішим елементом, в якому фокусуються інтереси держави, суб'єктів господарювання та населення. Аналіз цінової ситуації дозволяє виявити існуючі або зароджуючи протиріччя між інтересами суб'єктів, що діють в економіці, визначити причини перекосів або цінових диспаритетів, зробити висновки про траєкторію подальшого розвитку процесу ціноутворення. Таким чином, дослідження цінової ситуації вносить до аналізу трансформаційної економіки, по-перше, системність, по-друге, визначає цінові критерії стійкого стану курортно-рекреаційної системи при збалансованості інтересів держави, суб'єктів господарювання і споживачів [3].

Трансформаційні процеси, як правило, є швидкоплинними в порівнянні зі стійким економічним розвитком. Тому багатьом економічним процесам, характерним для національної трансформаційної економіки, властиві істотно менші характерні часи порівняно з процесами у відносно стабільних економіках інших країн. У зв'язку з цим в економіці курортно-рекреаційних систем виявляються системні ефекти у вигляді вартісних трансформаційних ефектів. До таких ефектів варто віднести інтенсивні та поступальні структурні зрушення системи цін, які мали місце упродовж декількох років при старій стратегії функціонування курортно-рекреаційної сфери і нової стратегії економічного розвитку. Ці зрушення є важливою частиною трансформаційних процесів в національній курортно-рекреаційній економіці і не характерними для стійких економік. Вони обумовлені, з одного боку, значними ціновими диспропорціями і, з іншого боку, стійкістю поточних цінових пропорцій, що мають тенденцію відтворюватися на новому рівні цін, роблячи процес їх зміни тривалим. Така ситуація в зміні цінових пропорцій є фундаментальним чинником в області динаміки внутрішніх цін на курортно-рекреаційні продукти [4].

Варто зазначити, що зміна пропорцій між елементами однієї і тієї ж сукупності в часі свідчить про зміну її структури, тобто про структурні зрушення. Структурні зрушення є наслідком відмінностей в темпах зростання елементів сукупності. Простим засобом аналізу структурних вартісних зрушень є зіставлення індивідуальних або групових долей. Проте вони не дають комплексної характеристики структурних зрушень сукупностей, що зіставляються. Для цього запропонована значна кількість різних зведених показників структурних вартісних зрушень [5].

В економічній літературі прослідкуються два основні підходи до побудови індикаторів структурних зрушень. Оба підходи передбачають використання даних для деякого набору курортно-рекреаційних продуктів. Відповідно до першого підходу для кожної пари ситуацій, що зіставляються, розглядається сукупність індивідуальних індексів цін для курортно-рекреаційних продуктів з набору. Індикатори будуються по аналогії з оцінками числових характеристик одновимірних розподілів вірогідності. Індикатор структурних зрушень розглядається як міра розсіяння розподілу індивідуальних індексів, як додаток до зведеного індексу цін. Цей підхід розвиває ідеї стохастичної теорії індексів [6].

Відповідно до другого підходу для кожної з ситуацій, що зіставляються, на основі набору з курортно-рекреаційних продуктів будують -мірний вектор, компоненти якого утворюють совимірну сукупність. Для пари ситуацій зіставляється пара векторів в -мірному просторі, що розрізняються як довжиною, так і спрямованістю. Відношення норм цих векторів можна розглядати як зведений індекс цін, а функцію відстані між їхніми напрямами – як індикатор структурних зрушень. Векторний підхід базується на аксіоматичній теорії індексів [7].

Обидва підходи мають багато спільного, оскільки обоє вони розглядають структуру як сукупність пропорцій між елементами. В обох випадках рух курортно-рекреаційної системи описується зведеними індексами цін, відносний рух цін усередині системи описується індикаторами структурних зрушень.

Перевагою першого підходу є можливість використання в ньому функцій вибіркових моментів, тоді як у другому підході природним чином інтерпретуються лише співвідношення між нормами двох векторів і відстань між їх напрямами. Перевагою другого підходу є мож-

ливість аналізу всієї траєкторії руху вектора цін, зокрема, більш зручні можливості аналізу поступальності структурних зрушень.

Побудуємо на основі другого підходу набір індикаторів, які дозволяють аналізувати структурні вартісні зрушення в курортно-рекреаційній економіці. Нехай $p_{jt} > 0$ – внутрішні ціни курортно-рекреаційного продукту j періоду t, $j=\overline{1,n}$, n – кількість курортно-рекреаційних продуктів в наборі, $q_j > 0$ – обсяги вироблених продуктів. Сукупність $u_{jt}= q_j p_{jt}$, $j=\overline{1,n}$ для кожного періоду t є совимірною, та $u_{jt} > 0$. Позначимо її v_t і назвемо вектором вартостей для періоду t. Відстань між напрямами двох векторів x та y у просторі векторів вартості визначимо для вибраної норми як $m(x,y)=\frac{1}{2}\left\|\frac{x}{\|x\|}-\frac{y}{\|y\|}\right\|$.

Будемо використовувати такі індикатори. Відношення норм векторів вартості $i_t=\frac{\|v_t\|}{\|v_{t-1}\|}$ та $I_{t_1,t_2}=\frac{\|v_{t_2}\|}{\|v_{t_1}\|}$ дають оцінки інфляції (зростання цін) за час від t–1 до t та від t_1 до t_2 відповідно, тобто є зведеними індексами цін. Відстані між напрямами векторів вартості для двох періодів $d_t=m(v_{t-1},v_t)$ та $D_{t_1,t_2}=m(v_{t_1},v_{t_2})$ дозволяють судити про структурні зрушення за час від t–1 до t та від t_1 до t_2 відповідно, тобто їх можна використовувати як ланцюговий і базисний індекси структурних зрушень.

Якщо $p_{jt} > 0$ – зовнішні ціни періоду t, вектор їхньої вартості v_t має компоненти $u_{jt}= q_j p_{jt}$, $j=\overline{1,n}$, тоді індикатор $I_t^{'}=\frac{\|v_t\|}{\|v_t^{'}\|}$ дає оцінку приватного паритету купівельної спроможності по використовуваному набору курортно-рекреаційних продуктів. Індикатор $D_t^{'}=m(v_t,v_t^{'})$ дозволяє судити про структурні зрушення між внутрішніми і зовнішніми цінами періоду t, тобто його можна використовувати як індекс якості структурних зрушень. Таким чином, отримуємо дві трійки індикаторів: $(i_1, I_{t_1,t_2}, I_t^{'})$, $(d_t, D_{t_1,t_2}, D_t^{'})$.

Розглянемо дію вартісних трансформаційних ефектів в умовах старої та нової стратегій розвитку курортно-рекреаційної сфери. Як було показано раніше, нова стратегія розвитку курортно-рекреаційної сфери передбачає переважне надання курортно-рекреаційних продуктів, інтегрованих з індустріями відпочинку і туризму. Ґрунтуючись на даних, представлених в джерелах [8; 9; 10] побудуємо індекси для курортно-рекреаційної економіки та проведемо їх аналіз. Основні задачі аналізу вартісних трансформаційних ефектів можуть бути зведені до наступних груп.

Задача аналізу інтенсивності структурних зрушень системи цін дозволяє встановити, в якому з послідовних інтервалів часу структура курортно-рекреаційної системи піддавалася значнішій зміні, а в якому – меншій. Для цього використовуватимемо показник d_t, який назвемо індексом інтенсивності структурних зрушень. Сутність його полягає в тому, що чим швидше відбуваються структурні зрушення, тим вище d_t. Значення d_t показують, як швидко відбуваються трансформації цінових пропорцій. Варто зазначити, що цей індикатор не показує напряму структурних зрушень, а лише визначає їх швидкість. Проте саме такі індикатори найчастіше використовуються на практиці. Динаміка індексів інтенсивності структурних зрушень d_t в умовах старої та нової стратегій розвитку курортно-рекреаційної сфери показана на рисунку 1.

Як видно з рисунка 1(а), інтенсивність структурних зрушень системи цін при функціонуванні курортно-рекреаційної сфери в умовах старої стратегії носить суперечливий характер. Періоди спадання інтенсивності зрушень змінялися періодами їх зростання. Це свідчать про нестійкий характер курортно-рекреаційної економіки, яка діє в умовах хаотичної зміни масштабу цін і цінових диспропорціях. Усі ж варіанти індексу для нової стратегії розвитку курортно-рекреаційної сфери (рис. 1(б)) демонструють спадну тенденцію.

а) стара стратегія функціонування

б) нова стратегія розвитку

Рис. 1. Динаміка індексів інтенсивності структурних зрушень в умовах старої (а) та нової (б) стратегій розвитку курортно-рекреаційної сфери

Спадання d_t з часом означає підвищення міри синхронізації зміни цін на курортно-рекреаційні продукти. У міру переходу до реальних ринкових відношень, коли ціни все більшою мірою встановлюються на основі дії ринкових механізмів та все меншою мірою – на основі прямого регулювання, і у міру зниження темпів інфляції така динаміка d_t свідчить про високу ефективність діяльності курортно-рекреаційної

сфери. Таким чином, проявляється один із системних вартісних трансформаційних ефектів у курортно-рекреаційній економіці.

Варто зазначити, що показник d_t не дозволяє судити про те, наскільки інтенсивність структурних зрушень відображає поступальність трансформаційних процесів або це наслідок нерегулярних коливань індивідуальних індексів цін, оскільки значення показника відображають як загальне зрушення структури цін, так і асинхронність зміни цін на окремі курортно-рекреаційні продукти.

Задача аналізу поступальності структурних зрушень системи цін має на меті встановити, якою мірою в основі структурних зрушень лежить тенденція, а якою мірою вони є лише результатом нерегулярних коливань. Ця задача дозволяє відповісти на питання, чи стала структура курортно-рекреаційної системи іншою. Показник $D_{t_{1,t_2}}$, який назвемо базисним індексом структурних зрушень, дає кількісну оцінку структурного зрушення за час, минулий між періодами t_1 та t_2 . Даний індикатор показує, як сильно змінилися цінові пропорції до періоду t_2 порівняно з ціновими пропорціями періоду t_1 . Чим більше значення індексу, тим сильніше змінилася структура цін, і навпаки. Саме ця властивість і дозволяє використовувати $D_{t_{1,t_2}}$ як індикатор поступальності структурних зрушень в курортно-рекреаційній сфері. Індекс не показує напряму структурних зрушень, а лише визначає їх масштаб. Динаміка індексів поступальності структурних зрушень $D_{t_{1,t_2}}$ в умовах старої та нової стратегій розвитку курортно-рекреаційної сфери показана на рисунку 2.

Результати розрахунків, які представлені на рисунку 2(а), показують, що на даному проміжку часу сталася значна зміна масштабу цін і істотні зрушення цінових пропорцій. Це обумовлено ринковою комерціалізацією курортно-рекреаційної сфери, зростанням інфляції та економічними трансформаціями, що відбуваються в курортно-рекреаційній економіці. У разі переходу на нову стратегію розвитку (рис. 2(б)) зрушення цінових пропорцій мають тенденцію спадання, що свідчить про стабілізацію цінових пропорцій. Таким чином, можна говорити про існування вартісного трансформаційного ефекту, що полягає у феномені потужних поступальних структурних зрушень не лише у короткостроковому, але і в довгостроковому періоді.

Аналіз інтенсивності структурних зрушень, навіть підкріплений аналізом їх поступальності, не дозволяє робити висновків про їх спрямованість в курортно-рекреаційній сфері. Таким чином, практично не можливо судити про те, чи покращала структура курортно-рекреаційної системи, чи погіршала, або залишилася незмінної в результаті зміни стратегій розвитку. Рішення задачі спрямованості структурних зрушень системи цін дозволяє отримати оцінку якості структури в кожен досліджуваний момент часу, тобто оцінити як сам масштаб якості, так і його динаміку.

а) стара стратегія функціонування

б) нова стратегія розвитку

Рис. 2. Динаміка індексів поступальності структурних зрушень в умовах старої (а) та нової (б) стратегій розвитку курортно-рекреаційної сфери

Для аналізу спрямованості структурних зрушень системи цін в національній курортно-рекреаційній сфері використовуємо показник D'_t, який назвемо індексом якості структурних зрушень. Він у даному випадку показує, наскільки велика відмінність між структурою внутрішніх цін періоду t та фіксованою структурою зовнішніх цін. Чим менше D'_t, тим ближче між собою внутрішня і зовнішня структури. Нульове значення індикатора відповідає повному збігу цінових пропорцій. Динаміка індексів якості D'_t для курортно-рекреаційних продуктів показана на рисунку 3.

Рис. 3. Динаміка індексів якості структурних зрушень системи цін у курортно-рекреаційній сфері

Звертає на себе увагу велике значення індексу на початку даного періоду. Це означає, що структура національних споживчих цін

і європейських цін істотно розрізняється між собою. В цілому характер трансформаційного процесу демонструє з перебігом часу спадаючу тенденцію. Це дозволяє зробити висновок про те, що у міру просування трансформаційного процесу структура цін зближуватиметься, залишаючись водночас нижче за європейські ціни [11]. Такий сценарій є одним із конкурентних переваг національної курортно-рекреаційної сфери. Отже, практичними розрахунками підтверджується гіпотеза, що у міру розвитку ринкових відношень в Україні, підвищення міри відкритості національної економіки та усунення диспропорцій структура внутрішніх цін на курортно-рекреаційні продукти повинна поступово наближатися до цінових пропорцій, характерних для світової економіки.

Ґрунтуючись на результатах аналізу індикаторів D_{t_1,t_2} та D'_t, можна сформулювати висновок про те, що структура національних споживчих цін на курортно-рекреаційні продукти в цілому демонструє тенденцію віддалення від свого початкового стану та наближення до структури європейських споживчих цін.

Висновки. Підсумовуючи результати проведених досліджень, варто зазначити, що модель функціонування курортно-рекреаційної сфери, яка базувалася на старій стратегії розвитку, супроводжувалася не лише значними темпами інфляції, але й інтенсивною трансформацією цінових пропорцій. Період таких зрушень виявився сильно розтягнутим у часі. При цьому спостерігаються не лише інтенсивні структурні зрушення у короткостроковому періоді, але і поступальні зрушення в довгостроковому періоді.

Одним із вартісних трансформаційних ефектів цього періоду став сценарій практичної відсутності руху пропорцій споживчих цін під час їх лібералізації у напрямі усунення існуючих диспропорцій. Їх вдалося частково усунути лише зі зростанням цін і за довгий час. Це пояснюється стійкістю цінових пропорцій, що мають тенденцію відтворюватися на кожному новому рівні цін, і відображає цілісність національної курортно-рекреаційної сфери. Таким чином, спостерігається ситуація поєднання стійкості цінових пропорцій з великими масштабами їх зміни, що характерно для трансформаційної економіки.

В умовах застосування нової стратегії розвитку курортно-рекреаційної сфери відбувається позитивний взаємозв'язок між темпами інфляції та інтенсивністю структурних зрушень: вищі темпи інфляції супроводжуються в цілому інтенсивнішими структурними зрушеннями, і навпаки. Цей ефект спостерігається як у короткостроковому, так і в довгостроковому періоді. Таким чином, наявність довгострокового ефекту зв'язку накопичених структурних зрушень і сумарного зростання цін можна вважати специфікою національної курортно-рекреаційної економіки.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Box G.E. An Analysis of Transformations / G.E. Box, D.R. Cox. // Journal of the Royal Statistical Society. – 2004. – Vol. 26, № 1. – P. 211-252.
2. Трансформация модели экономики Украины (идеология, противоречия, перспективы) / Под ред. В.М. Гейца. – К. : Логос, 1999. – 500 с.
3. Сакс Д. Экономика переходного периода / Д. Сакс, А. Пивоварский. – К. : Основы, 2006. – 345 с.
4. Дишловий І.М. Концептуальні засади сучасних трансформаційних перетворень у територіальних рекреаційно-туристичних системах / І.М. Дишловий // Галицький економічний вісник. – 2011. – № 3(32). – С. 27-35.
5. Prasch R.E. The Probability Approach to Index Number Theory / R.E. Prasch. – London, New York : Routledge, 2005. – 387 p.
6. Glejser H. Inflation, Productivity, and Relative Prices – A Statistical Study / H. Glejser // The Review of Economics and Statistics. – 2005. – № 47. – P. 66-80.
7. Balk B. Axiomatic Price Index Theory / B. Balk // International Statistical Review. – 2005. – № 63. – P. 69-93.
8. Матеріали Державної служби статистики України [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.ukrstat.gov.ua/.
9. Матеріали головного управління статистики у Запорізькій області [Електронний ресурс]. – Режим доступу : http://www.zp.ukrstat.gov.ua/.
10. Статистика UNWTO [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.unwto.org/index.php.
11. Materials of the World Economic Forum [Электронный ресурс]. – Режим доступа : http://www.weforum.org/en/index.htm.

УДК 336.71

Стеценко О.О.
студент
Харківського національного університету будівництва та архітектури

МОДЕЛЮВАННЯ ПРОГНОЗНИХ ДОХІДНОСТЕЙ У ЗАДАЧАХ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ

PREDICTED YIELDS MODELING IN PROBLEMS OF EFFECTIVENESS ESTIMATION FOR CREDIT PORTFOLIOS OF BANKS

АНОТАЦІЯ

У статті розроблено модель, яка дозволяє прогнозувати розміри процентних операцій залежно від конкретних показників діяльності банку та чинників впливу на них. Підтверджена гіпотеза щодо залежності процентних доходів від кредитного портфеля. Зроблено висновки щодо ефективності впровадження розроблених моделей у нестійкий стан економіки України. Визначено достовірність відображення прогнозованих показників, оптимістичні і песимістичні значеннями прогнозів.

Ключові слова: банківський кредит, банківське кредитування, кредитоспроможність, кредитний портфель, процентні доходи.

АННОТАЦИЯ

В статье разработана модель, которая позволяет прогнозировать размеры процентных операций в зависимости от конкретных показателей деятельности банка и факторов влияния на них. Подтверждена гипотеза о зависимости процентных доходов от кредитного портфеля. Сделаны выводы относительно эффективности внедрения разработанных моделей в неустойчивое состояние экономики Украины. Определена достоверность отражения прогнозируемых показателей, оптимистические и пессимистические значениями прогнозов.

Ключевые слова: банковский кредит, банковское кредитование, кредитоспособность, кредитный портфель, процентные доходы.

ANNOTATION

In the article developed a model that allows to predict the percentage size of operations according to the specific performance of the bank and the factors of influence on them. The hypothesis is confirmed about dependence of interest yields from the loan portfolio. The conclusions about the effectiveness of the implementation of the developed models to an unstable state of the economy of Ukraine. Designated authenticity of reflection of the forecast indexes, optimistic and pessimistic the values of prognosis.

Keywords: bank credit, bank lending, a creditworthiness, credit portfolio, interest income.

Постановка проблеми. На сучасному етапі розвитку банківської системи України важливим завданням постає питання щодо прибутковості діяльності банків. За часів нестійкої економіки та правового середовища для забезпечення функціонування економіки країни потрібно підтримувати стабільність у діяльності банківських установ. Стабільність роботи банків залежить від багатьох показників, одним із основних яких є дохідність та прибутковість банку.

Основним джерелом доходів банків є отримання прибутку від здійснення кредитних операцій. Головним завданням у процесі здійснення кредитної діяльності банку є управління кредитним портфелем банківської установи, адже неефективне управління кредитним портфелем призводить до підвищення ризиків здійснення кредитних операції, що може призвести до збитковості банку [1].

У регулюванні оптимізації кредитного портфеля велике значення має саме дохідність від процентів за наданими кредитами. Саме дохідність від процентів за кредитами є головним джерелом дохідності банківських активів [2]. Тому нині постає питання щодо визначення вагомості впливу майбутніх розмірів кредитного портфеля на показники ефективності діяльності банку та їх тісноти зв'язку.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Існує багато розробок у сфері управління кредитним портфелем та прогнозування показників ефективності діяльності банку залежно від майбутнього розміру наданих кредитів. Дослідженням питань щодо оптимізації кредитного портфеля за рахунок визначення майбутніх показників ефективності банківської установи займалося багато вчених, серед яких: С. Бойнец [3], М.М. Квасній [4], А.В. Стаховський [5], О.П. Степаненко [6], С.В. Башлай [7], В. Бойко [8], О.О. Дутченко [9], Г.В. Карпенко [10], А.О. Кузнецова [11] та ін. Проте невирішеним залишається питання щодо того, як показники діяльності банку можуть у майбутньому плинути на ефективність роботи банку.

Мета статті – розробка моделей для визначення розмірів процентних доходів банку залежно від конкретних показників діяльності банку та чинників впливу на них.

Виклад основного матеріалу. У реалізації поставлених задач першочерговим завданням є можливість виявити зв'язок між показниками діяльності банку для створення на їх основі функцій прогнозування. Ці функції дають реальну практичну значимість через те, що за ними можна виконувати таргетування показників, які необхідні банку.

Для реалізації цього завдання об'єктом експерименту обрано ПАТ КБ «Приватбанк». Спочатку побудовано алгоритм дослідження, який складається із 4 пунктів:

1) за даними ліній тренду спрогнозовано тенденцію кредитних операцій;

2) виявлено тісноту зв'язку між показниками;

3) створено регресійних моделей на основі зв'язків;

4) прогноз даних за отриманими моделями на основі визначення цільових показників чинників.

Для аналізу зв'язків, які існують між сегментами діяльності банківської установи, потрібно визначити показники, які є необхідними у розгляді даних питань. Для початку розглянуто динаміку показників ПАТ КБ «Приватбанк», які прямо або опосередковано пов'язані з операціями кредитування. Для простоти дослідження початкові дані виділені по півріччях (табл. 1).

Із таблиці 1 видно, що кредитний портфель показує діяльність ПАТ КБ «Приватбанк» з кредитування, кошти клієнтів є джерелами кредитних операцій, а процентні доходи характеризують доходи по кредитних операціях. Інші два показники є важливими для характеристики загальних показників діяльності банку.

На основі цих даних побудовано графік динаміки кредитного портфеля на підставі різних ліній тренда на друге півріччя 2015 рік.

Проста лінія тренда є найпоширеним інструментом при визначенні тенденцій і прогнозування, адже її просто побудувати. Графічні аналітики використовують лінії тренда, щоб визначити кут нахилу тенденції і (як допоміжний засіб) момент її розвороту. На графіку можна побудувати і горизонтальні лінії тренда, але здебільшого застосовуються висхідні і низхідні лінії [13, с. 28]. Автором спрогнозовано розміри кредитних операцій ПАТ КБ «Приватбанк» на друге півріччя 2015 року на основі лінійного, логарифмічного та поліноміального трендів. Ці прогнози подані на рисунках 1-3.

На рисунках 1-3 видно, що величина достовірності апроксимації R2 (коефіцієнт, що характеризує достовірність прогнозування. Змінюється в межах від 0 до 1 і повинен бути максимально наближений до одиниці) максимальна при побудові поліноміального тренда і максимально наближена до одиниці. Тому прогноз розмірів кредитного портфеля доцільно будувати саме за поліноміальним трендом, адже він свідчить про високу достовірність створеної математичної моделі.

Також складено прогноз кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» на кінець 2015 року на основі поліноміальної функції (оскільки величина апроксимації у цьому разі менша).

Рівняння тренда виглядає таким чином (1):

$$y = 542{,}43*x^2 - 7558{,}4*x + 98958, \qquad (1)$$

де y – результативний показник (розмір кредитного портфеля);

x – чинник часу (номер періоду по півріччях).

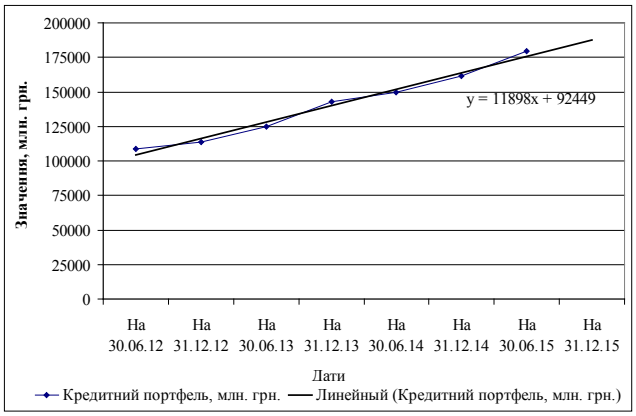


Рис. 1. Прогноз розмірів кредитних операцій ПАТ КБ «Приватбанк» на кінець 2015 року на основі лінійного тренду

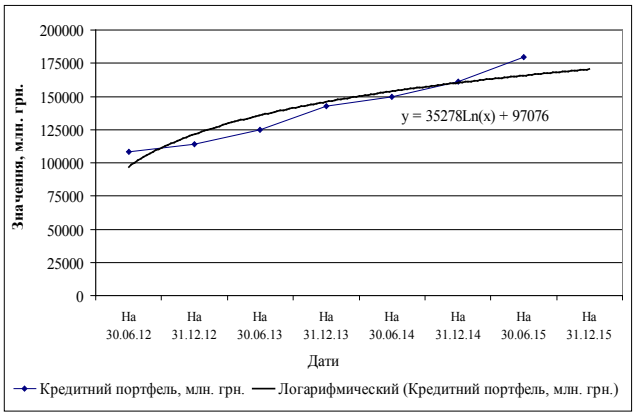


Рис. 2. Прогноз розмірів кредитних операцій ПАТ КБ «Приватбанк» на кінець 2015 року на основі логарифмічного тренду

Таблиця 1

Динаміка показників діяльності ПАТ КБ «Приватбанк» за 2012–2015 рр. по півріччях (за даними фінансової звітності ПАТ КБ «Приватбанк»)

Показник	Значення показника на певну дату						
	На 30.06.12	На 31.12.12	На 30.06.13	На 31.12.13	На 30.06.14	На 31.12.14	На 30.06.15
Кредитний портфель, млн грн	108395	113759	125103	142548	149576	161339	179 564
Загальна величина активів, млн грн	161740	148841	188740	187919	199015	204585	240 009
Кошти клієнтів (джерела кредитних ресурсів), млн грн	102413	106324	116245	133551	135147	141338	159 642
Процентні доходи (за період), млн грн	8143	10012	10510	11737	13882	15303	15 580
Фінансовий результат (чистий прибуток) за півріччя, млн грн	590	942	1383	491	388	362	61

Джерело: побудовано автором на основі [12]

При складанні прогнозу на кінець 2015 року «х» буде рівний 8 (7 фактичних періодів + 1 прогнозний).

Розраховано прогнозоване значення кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» на кінець 2015 року (2):

$$КП_{\text{на кінець 2015}} \text{ (прогноз)} = 542{,}43*82 - 7558{,}4*8 + 98958 = 194140{,}72 \text{ млн грн}, \quad (2)$$

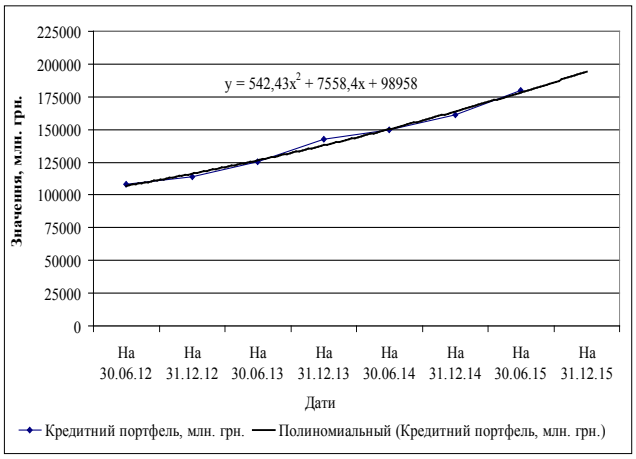


Рис. 3. Прогноз розмірів кредитних операцій Приватбанку на кінець 2015 року на основі поліноміального тренду другого ступеня

Отже, за отриманим прогнозом, за 6 місяців (з початку 2015 року до середини 2015 року) величина кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» зросте на 14576,75 млн грн (194140,72 – 179563,97).

Оцінено рівень зв'язку між показниками, представленими у таблиці 1, за коефіцієнтом кореляції.

Слово «кореляція» з латинського перекладається як взаємозв'язок, взаємозалежність. Функціональний зв'язок полягає в тому, що певному значенню однієї змінної відповідає певне значення іншої змінної. Кореляційна (стохастичний зв'язок) – це неповна залежність вірогідності між показниками, яка виявляється тільки в масі наглядів [14].

Основна задача кореляційного аналізу – встановлення наявності зв'язку між випадковими змінними і оцінка її тісноти [15, с. 124].

Кореляційний аналіз проводиться у чотири етапи:

1. Лінійний коефіцієнт кореляції (R) визначається за формулою (3):

$$R = \frac{\sum_{i=1}^{n} x_i y_i - n\overline{x}\overline{y}}{\sqrt{\sum_{i=1}^{n}(x_i - \overline{x})^2 \sum (y_i - \overline{y})^2}}, \quad (3)$$

де середні значення х та у обчислюються за формулами (4) та (5):

$$x = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} x_i; \quad (4)$$

$$y = \frac{1}{n}\sum_{i=1}^{n} y_i, \quad (5)$$

де x_i, y_i – фактичні значення чинника і ознаки при нагляді або в рік ретроспективного періоду;

$\overline{x}$, $\overline{y}$ – середнє значення чинника і ознаки;

n – число наглядів або число років в ретроспективному періоді.

2) Аналіз набутого значення коефіцієнта кореляції. Він проводиться на основі двох принципів:

1. R лежить у проміжку від -1 до 1, причому якщо R>0, то зв'язок між змінними пряма, а якщо R< 0, то зв'язок зворотний;

2. На підставі наступних нерівностей можна визначити силу зв'язку між змінними:

а) 0 < [R] <= 0,3 – зв'язок слабкий;

б) 0,3 < [R] <= 0,6 – зв'язок середній;

в) 0,6 < [R] <= 1 – зв'язок сильний.

Коефіцієнт кореляції визначається за вибірковими даними та може бути розрахований з деякою похибкою. За відсутності кореляційного зв'язку між ознаками коефіцієнт кореляції в генеральній сукупності рівний нулю, проте через випадковий характер відбору даних вибірковий коефіцієнт кореляції може бути і відмінний від нуля. Тому виникає необхідність перевірки значущості коефіцієнта кореляції, обчисленого на підставі відбору даних. Вибірковий коефіцієнт кореляції вважається значущим, якщо висновки щодо наявності і характеру кореляційного зв'язку, зроблені на підставі вибірки, справедливі і для генеральної сукупності [15, с. 126].

3) Висновки і рекомендації за отриманими результатами.

Початкові дані для прогнозування представлені у таблиці 1. Для розрахунку коефіцієнтів кореляції даних показників використано програму EXCEL: внесемо до неї значення даних показників і скористаємося функцією КОРРЕЛ, яка розраховує коре-

Таблиця 2

Рівень зв'язку між окремими показниками діяльності ПАТ КБ «Приватбанк»

Показник	1	2	3	4	5
Кредитний портфель	1	0,945	0,995	0,966	-0,726
Загальна величина активів	0,945	1	0,947	0,866	-0,606
Кошти клієнтів (джерела кредитних ресурсів)	0,995	0,947	1	0,943	-0,724
Процентні доходи (за період)	0,966	0,866	0,943	1	-0,663
Фінансовий результат (чистий прибуток)	-0,726	-0,606	-0,724	-0,663	1

Джерело: розраховано автором за допомогою програми Excel

ляцію за формулою 3. Результати надамо у вигляді кореляційної матриці, яка визначена у таблиці 2.

З таблиці 2 видно, що між усіма показниками (за винятком фінансового результату) зв'язок є прямим і дуже сильним, оскільки Приватбанк розширює свою діяльність рівномірно за усіма напрямами. Причиною зворотного зв'язку фінансового результату порівняно з іншими показниками є їх негативна динаміка, яка має місце унаслідок збільшення адміністративних витрат банку, збільшення відрахувань до резерву під знецінення кредитів в інших банках та збільшення сум сплачених податків на фоні фінансової кризи в банківському секторі.

З погляду банківського менеджменту, найцікавішим уявляється дослідження взаємозв'язку кредитного портфеля і процентних доходів (для прогнозування прибутковості кредитних операцій), тому модель побудовано саме за цими показниками.

За допомогою рівняння регресії побудовано функціональну залежність y = f (x), яка показує фактичний зв'язок між кредитним портфелем ПАТ КБ «Приватбанк» (показник фактора – параметр функції) і процентними доходами (показник результату). Апроксимуючою функцією буде поліноміальна функція $y = a + bx + cx^2$, де a, b і c – є параметрами поліноміальної регресії. На основі цієї функції змодельована залежність показників ПАТ КБ «Приватбанк».

На основі методу найменших квадратів (6) визначено коефіцієнти a, b і c для визначення параметрів поліноміальної регресії [16, с. 9-11]:

$$\begin{cases} an + b\sum t + c\sum t^2 = \sum y_t, \\ a\sum t + b\sum t^2 + c\sum t^3 = \sum ty_t, \\ a\sum t^2 + b\sum t^3 + c\sum t^4 = \sum t^2 y_t. \end{cases}, \quad (6)$$

де y – доходи за процентами банку;

t – розмір кредитного портфеля.

Розраховано параметри регресії. Модель визначення залежності процентних доходів від розміру кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» дорівнює (7):

$$ПД = 0{,}0007*x^2 - 0{,}0733*x + 8{,}1636, \quad (7)$$

де ПД – розмір процентних доходів від наданих кредитів,

x – розмір кредитного портфеля.

На основі отриманих даних зроблено прогноз величини процентних доходів та прибутковості кредитних операцій ПАТ КБ «Приватбанк» у другій половині 2015 року від розмірів кредитного портфеля. За трендовим прогнозом отримано прогнозну величину кредитного портфеля в кінці 2015 року (воно дорівнює 194140,72 млн грн, або 194,14 млрд грн). Прогнозний показник процентних доходів у другому півріччі 2015 року становитиме (8):

$$ПД_{\text{2 півріччя 2015}} = 0{,}0007 * 194{,}142 - 0{,}0733* *194{,}14 + 8{,}1636 = = 20{,}32 \text{ млрд грн.} \quad (8)$$

Таким чином, за результатами регресійному прогнозу, який побудований на основі поліноміальної регресії другого ступеня, обсяг доходів за процентами ПАТ КБ «Приватбанку» в другій половині 2015 р. складе 20,32 млрд грн.

Залежність процентних доходів від кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» за період 2012–2015 рр. показана на рисунку 4.

На основі отриманих результатів розраховано фактичну прибутковість кредитних операцій у II півріччі 2014 р. та прогнозну прибутковість у II півріччі 2015 р. (9):

$$\text{Прибутковість } КП_{\text{2 півріч 2014}} = 15{,}30 / 161{,}34 * 100 = 9{,}49\ \%; \quad (9)$$

$$\text{Прибутковість } КП_{\text{2 півріч 2015 (прогн)}} = 20{,}32 / 194{,}14 * 100 = 10{,}47\ \%.$$

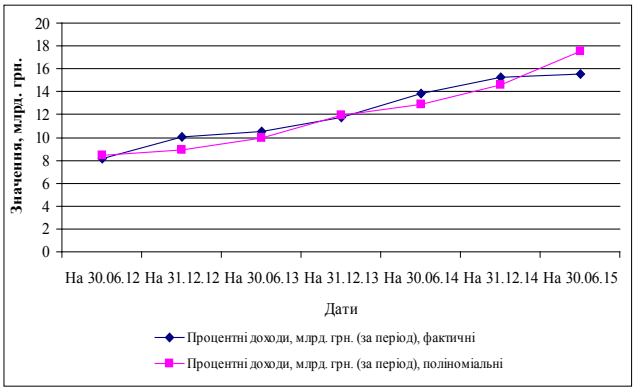


Рис. 4. Залежність доходів за процентами від кредитного портфеля ПАТ КБ «Приватбанк» за період 2012–2015 рр.

Таблиця 3

Прогнозні показники розмірів кредитного портфеля та процентних доходів ПАТ КБ «Приватбанк»

Показники	Значення			Приріст		Середня помилка аппроксимації, %	Песимістичний прогноз на 31.12.14	Оптімістичний прогноз на 31.12.14
	На 31.12.14	Прогноз на 31.12.14	Прогноз на 31.12.15	Абсолютний, млрд грн	Відносний, %			
Крединий портфель млрд грн	161,34	194,14	32,80	20,33	-	-	-	
Процентні доходи, млрд грн	15,30	14,56	20,32	5,02	32,81	1,235	20,07	20,57

Отже, за результатами прогнозування, прибутковість кредитних операцій ПАТ КБ «Приватбанк» у II півріччі 2015 року порівняно з II півріччям 2014 року зросте більше ніж на 1%.

Оцінено якість моделювання за допомогою середньої помилки апроксимації (10) [16, с. 106-108]:

$$\vartheta = \sqrt{\sum_{i=1}^{n}(y-\bar{y})^2/(n-m)} * \frac{1}{\sum_{i=1}^{n} y} * 100\%, \quad (10)$$

де $\hat{y}_i$ – показник апроксимуючої функції,

n – число даних значень,

m – число параметрів рівняння регресії.

Прогнозовані дані аналізованих показників за моделями регресії, середньої помилки апроксимації, оптимістичних та песимістичних прогнозів у сукупності з абсолютними та відносними приростами представлені у таблиці 3.

Із даних таблиці 3 видно, що у разі зростання кредитного портфеля до 194,14 млрд грн обсяг процентних доходів ПАТ КБ «Приватбанк» у кінці 2015 року зросте у найгіршому разі до 20,07 млрд грн, а в кращому випадку – до 20,57 млрд грн. Низький показник помилки апроксимації, який становить менше 2%, дає змогу встановити невелике відхилення між оптимістичними та песимістичними значеннями прогнозів.

Автором порівняно показники розмірів кредитного портфеля та процентних доходів на 31.12.14 із прогнозними показниками на 31.12.14. Визначається велике відхилення прогнозних показників від реальних показників. Це не свідчить про неправильність розрахунків, а є підставою вважати, що на показники розмірів кредитного портфеля та процентних доходів вплинули інші, більш вагомі фактори, походження яких не є економічними. Ефект від цих факторів сильно вплинув на банківський сектор та економіку в цілому. При різких змінах показників та нестабільності в економіці України неможливо точно зробити прогнозні показники розвитку банківського сектора. Тому навіть низький показник середньої помилки апроксимації не дає можливості точно спрогнозувати показники розмірів кредитного портфеля та процентних доходів. Це можливо, якщо буде стабільна економіка в Україні.

Висновки. Отже, в процесі здійснення дослідження була підтверджена гіпотеза, а також була сформована залежність між показниками діяльності ПАТ КБ «Приватбанк». Це дає можливість прогнозувати обсяги кредитного портфеля та процентних доходів. Ці моделі дають практичну значимість. На основі отриманих моделей керівництво банківської установи може з великою ймовірністю застосовувати таргетування динаміки процентних доходів, спираючись на прогнозовані показники кредитних операцій. Отримані результати можуть бути використані для підвищення ефективності організаційного забезпечення в процесі управління кредитним портфелем банку.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Семенча І.Є. Управління кредитним портфелем банку в сучасних економічних умовах в Україні: проблеми та шляхи їх подолання / І.Є. Семенча, А.А. Ткачова // Ефективна економіка. – 2014. – № 6.
2. Сердюк Л.В. Аналіз кредитного портфеля банків України та Харківського регіону / Л.В. Сердюк, О.В. Симоненко // Молодий вчений : Науковий журнал. – 2015. – № 1(16). – С. 57-61.
3. Бойнец С. Кредитне раціонування як результат оптимізації кредитного портфеля за умови обережного ставлення до ризику / С. Бойнец, О. О. Олійник, В. В. Адаменко // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал. – 2014. – № 10(160). – С. 437-445.
4. Квасній М.М. Інтеграція методів моделювання для прогнозування якості кредитного портфелю банку / М.М. Квасній // Актуальні проблеми економіки : Науковий економічний журнал. – 2014. – № 4(154). – С. 387-393.
5. Стаховський А.В. Нецінове обмеження розмірів кредитів як механізм впливу на управління ліквідністю комерційних банків / А.В. Стаховський // Економіка розвитку. – 2010. – № 1(53). – С. 36-40.
6. Степаненко О.П. Оцінювання ефективності функціонування та розвитку банківської системи / О.П. Степаненко // Економіка розвитку. – 2013. – № 1(65). – С. 5-10.
7. Башлай С.В. Теоретичні аспекти та особливості банківського кредитування фізичних осіб в Україні / С.В. Башлай, Н.О. Лобода // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2005. – Т. 12. – С. 199-207.
8. Бойко В. Удосконалення взаємодії фінансових структур при наданні кредитних послуг / В. Бойко // Збірник наукових праць Української академії державного управління при Президентові України. – 2005. – № 1. – С. 123-129.
9. Дутченко О.О. Розробка підходу до визначення оптимального співвідношення «кредит-застава» / О.О. Дутченко // Проблеми і перспективи розвитку банківської системи України : зб. наук. праць. – 2010. – Т. 30. – С. 113-120.
10. Карпенко Г.В. Кредитна діяльність вітчизняних банків та можливості їх інтеграції до світової фінансової системи / Г.В. Карпенко // Фінанси України. – 2007. – № 2. – С. 89-96.
11. Кузнецова А.О. Шляхи оптимізації управління кредитними ризиками вітчизняних банків / А.О. Кузнецова // Управління розвитком. – 2011. – № 9(106). – С. 142-144.
12. Фінансова звітність Публічного Акціонерного Товариства «Приватбанк» [Електронний ресурс]. – Режим доступу : https://privatbank.ua/about/finansovaja-otchetnost/.
13. Мэрфи Джон Дж. Визуальный инвестор. Как определять тренды / Джон Дж. Мэрфи. – М. : Диаграмма, 2004. – 326 с.
14. Чичуліна К.В. Кореляційний зв'язок в економіко-математичних моделях / К.В. Чичуліна // Наукові праці Полтавської державної аграрної академії. – 2012. – № 1(4) – Т. 3. – С. 250-255.
15. Толбатов Ю.А. Економетрика : підручник для студентів економічних вищих навчальних закладів / Ю.А. Толбатов. – К. : ТП Пресс, 2003. – 320 с.
16. Літнарович Р.М. Побудова і дослідження математичної моделі за джерелами експериментальних даних методами регресійного аналізу : навчальний посібник / Р.М. Літнарович. – Рівне : МЕГУ, 2011. – 140 с.

УДК 332.14:338.432:339.14

Лагодієнко В.В.
доктор економічних наук, професор,
завідувач кафедри маркетингу, підприємництва та торгівлі
Одеської національної академії харчових технологій

КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА

CONCEPTUAL MODEL OF DEVELOPMENT REGIONAL AGROINDUSTRIAL PRODUCTION

АНОТАЦІЯ

У статті обґрунтовано концептуальні положення моделі розвитку регіонального агропромислового виробництва. Акцентовано увагу на проблемних питаннях сучасного функціонування агропромислового виробництва і запропоновано концептуальне бачення ефективних змін завдяки раціональному поєднанні економічних та соціально-екологічних ефектів від реалізації запропонованих стратегічних напрямів, визначено передумови її реалізації.

Ключові слова: агропромислове виробництво, регіональні особливості, інноваційний розвиток, концептуальна модель, стратегія розвитку.

АННОТАЦИЯ

В статье обоснованы концептуальные положения модели развития регионального агропромышленного производства. Акцентировано внимание на проблемных вопросах современного функционирования агропромышленного производства и предложено концептуальное видение эффективных изменений благодаря рациональному сочетании экономических и социально-экологических эффектов от реализации предложенных стратегических направлений, определены предпосылки ее реализации.

Ключевые слова: агропромышленное производство, региональные особенности, инновационное развитие, концептуальная модель, стратегия развития

ANNOTATION

Article grounded conceptual model of the position of regional agricultural production. The attention to the contemporary problem for the agricultural production and conceptual vision proposed effective changes through rational combination of economic, social and environmental effects of the implementation of the proposed strategic directions set preconditions for its implementation.

Keywords: agricultural production, regional features, innovative development, conceptual model, strategy development.

Постановка проблеми. Україна здавна є землеробською країною, характеризується надзвичайно сприятливими економічними та природними умовами для розвитку сільського господарства і має великий споживчий ринок продуктів харчування. Формування потужного, з розвиненою структурою агропромислового виробництва продовжувалось в Україні століттями. Протягом усієї історії розвитку країни саме агропромислові підприємства займали провідне місце в її господарстві. І навіть у другій половині XX століття при великій структурній диверсифікації виробництва агропромисловий комплекс залишався одним з провідних міжгалузевих виробничих комплексів в Україні. Тому вивчення особливостей розвитку агропромислового виробництва в різних економічних умовах є завжди актуальним.

Стан вивчення проблеми. Питанням ефективного функціонування агропромислового виробництва та його регулювання на регіональному рівні присвячені роботи українських вчених: П.П. Борщевського, П.І. Гайдуцького, Б.М. Данилишина, М.І. Долішнього, І.О. Іртищевої, О.М. Онищенка, І.І.Лукінова, П.Т. Саблука, В.Ф. Семенова, Д.М. Стеченка, В.В. Юричишина та інших. Ці публікації вносять певний вклад у розробку низки проблем стосовно агропромислового виробництва. Проте проблемам розвитку регіонального агропромислового виробництва з урахуванням викликів та запитів сьогодення приділено ще недостатньо уваги. На деяких аспектах ми і акцентуємо увагу

Завдання і методика досліджень. Метою статті є обґрунтування концептуальних положень моделі розвитку регіонального агропромислового виробництва з урахуванням викликів та запитів сьогодення, визначення змістової сутності її складових стосовно стратегічних напрямів та окреслення передумов її реалізації.

Теоретичною та методологічною основою дослідження є діалектичний метод пізнання і системний підхід до вивчення економічних процесів; монографічний; законодавчі, нормативно-правові акти.

Результати досліджень. Нині тільки сільськогосподарська галузь залишається «на плаву», демонструючи більш-менш позитивні показники розвитку. За підсумками 2014 року, як свідчить офіційна статистика, внесок АПК у ВВП країни – 31,4млрд дол. (17%), частка АПК у державних доходах – 4,8 млрд. дол. (11%). Особливо важливим є експортний потенціал галузі. Частка АПК у загальному обсязі експорту України становить 31,5% (17 млрд. дол.), при цьому вже понад 10 років зберігається позитивне сальдо зовнішньої торгівлі продукцією АПК: за підсумками 2014 року – понад 10 млрд. дол.

Проте, постійне посилення тиску диспаритету цін, щорічне скорочення державної підтримки та перспектива запровадження нестимулючої розвиток угоди про вільний ринок з країнами ЄС (які субсидують своє сільське господарство) несе в собі значні загрози для

ефективного розвитку регіонального агропромислового виробництва та трансформацій інноваційного характеру. Крім того загрозливими факторами, що обумовлюють ризики подальшого зниження ефективності розвитку і низьку конкурентноздатність агропромислового виробництва регіонів на фоні сучасних глобалізаційних змін є:

- погіршення ринкового середовища й різкі коливання ринкової кон'юнктури в агропродовольчій сфері, що приводять до завищених ризиків бізнесу й появі мотиваційного бар'єра. Спостерігаються істотні сезонні коливання цін на основних агропродовольчих ринках. Значна частина сільгосппродуктів не знаходить збуту внаслідок відсутності ринкової інфраструктури і нерозвиненості споживчої кооперації;

- низький рівень доступу сільгоспвиробників і всього сільського населення до ринків земельних, фінансових, матеріально-технічних й інформаційних ресурсів, високі трансакційні витрати ринкових угод. Недостатній розвиток фінансового сприяння з боку держави і великі труднощі в роботі з вітчизняними та іноземними інвесторами. До 70-80% у ціні продовольчих товарів для кінцевого споживача становлять витрати інфраструктури й торгівлі, що ще більше знижує рівень рентабельності й інвестиційні можливості сільгоспвиробників;

- незавершеність процесу формування економічно активних суб'єктів аграрного бізнесу. В агропромисловому виробництві тривають зміни організаційно-правових форм господарювання. Процес формування, інтегрованих агропромислових структур, що поєднують виробництво, переробку й реалізацію продукції, сприяє припливу інвестицій у галузь, її технологічному відновленню, знижує ризики невиконання контрактів, але одночасно росте ступінь монополізації ринків, ущемляється економічна самостійність сільськогосподарських товаровиробників, їх земельні й майнові права, що знижує їхню мотивацію;

- деградація ресурсного потенціалу й технологічна відсталість галузей агропромислового виробництва. Унаслідок не наукової обробки землі, велика частина чорноземів вже виснажена і втрачає свою продуктивність. Особливу тривогу викликає триваюче погіршення забезпеченості сільського господарства кваліфікованими управлінськими кадрами і кадрами масових професій. Знос основних видів сільськогосподарських машин досяг 65-70%. Звідси низька продуктивність праці. Порівняно з Польщею, в Україні продуктивність праці на одного працюючого в сільському господарстві нижче більш ніж у три рази. При збереженні існуючої тенденції вибуття сільськогосподарських машин до 2020 року оброблювана площа ріллі може скоротитися на чверть (поповнення відбувається малими темпами і часто вживаною технікою іноземного виробництва);

- низький рівень розвитку на селі соціальної інфраструктури й несільськогосподарської зайнятості населення. Все це є не тільки однією з головних причин сільської бідності й різкого погіршення демографічної ситуації, але й обумовлює низьку конкурентноздатність аграрного сектора.

Дослідження показали, що сучасна концепція моделі розвитку регіонального агропромислового виробництва має базуватись на врахуванні соціально-економічних засад розвитку регіону; раціональному поєднанні регіональних економічних та екологічних факторів; організаційних чинників, кластеризації, інтеграції та реструктуризації агропромислових підприємств регіону; особливостях кон'юнктури споживчого ринку та впливу чинників економічних глобалізаційних змін; підтримки галузі з урахуванням нової системи міжбюджетних відносин з центром. При цьому прискорення темпів економічного росту регіонального агропромислового виробництва можливо отримати на основі:

1) підвищення конкурентноздатності й ефективності агровиробництва за рахунок поліпшення ринкового середовища в аграрному секторі і полегшення доступу сільськогосподарських товаровиробників до ринків готової продукції й виробничих ресурсів, формування економічно активних суб'єктів бізнесу, розвитку ресурсного потенціалу й технологічного відновлення сільського господарства й рибальства;

2) створення умов для стійкого розвитку сільських територій і насамперед відновлення й нарощування соціальної інженерної інфраструктури села, розширення несільськогосподарської зайнятості сільського населення;

3) поліпшення відтворення природних ресурсів, що використовуються у сільському господарстві.

Політика державної підтримки агропромислового виробництва регіонів у подальшому має бути спрямована на реалізацію програмно-цільових пріоритетів, пов'язаних з:

- завершенням земельної реформи;
- здійсненням адміністративної реформи управління в аграрному секторі;
- виробництвом конкурентної сільськогосподарської продукції і продовольства;
- функціонуванням аграрного ринку та його інфраструктури;
- соціальним розвитком сільських громад та територій;
- комплексним розвитком галузевої освіти, науки і дорадництва;
- європейською інтеграцією вгропромислового виробництва з урахуванням особливостей та потреб галузі.

Висновок. Формування та реалізація концептуальної моделі розвитку регіонального агропромислового виробництва має базуватись на врахуванні соціально-економічних засад розвитку регіону; раціональному поєднанні регіональних економічних та екологічних факторів;

організаційних чинників, кластеризації, інтеграції та реструктуризації агропромислових підприємств регіону; поглибленні взаємозв'язків агропромислових формувань на основі моделі інноваційного розвитку агропромислового виробництва; поетапному впровадженні науково-дослідних та дослідно-конструкторських розробок у практичну діяльність; особливостях кон'юнктури споживчого ринку та впливу чинників економічних глобалізаційних змін; підтримки галузі з урахуванням нової системи міжбюджетних відносин з центром.

Для досягнення економічного росту регіонального агропромислового виробництва необхідні чіткі стратегічні цілі та пріоритети аграрної політики, які забезпечать комплексне вирішення сьогоднішніх виробничих та соціальних проблем. А саме:

• продовження дії спецрежиму пільгового податку на додану вартість для виробників сільськогосподарської продукції та розробка єдиного податкового поля для всіх категорій землекористувачів. Зміни в податковому законодавстві повинні бути поступовими і передбачуваними;

• в процесі нової системи міжбюджетних відносин з центром основним бюджеутворюючим ресурсом для сільських громад визначити використання регіональних ресурсів, в т.ч. земельних;

• здійснення державних дотацій виробництва стратегічних (соціальних) груп продуктів харчування;

• впровадження ресурсозберігаючих та біотехнологій;

• фінансування соціально спрямованих дорадчих послуг для товаровиробників та сільського населення, професійної підготовки сільськогосподарських дорадників та фахівців для агропромислового виробництва, наукових розробок та інновацій, їх впровадження через мережу сільськогосподарських дорадчих служб, дорадчих центрів для агропромислової галузі тощо;

• фінансування селекції в рослинництві і племінної справи у тваринництві, ветеринарної медицини, прикладних і фундаментальних наукових досліджень.

Стратегічно важливим для розвитку регіонального агропромислового виробництва є створення і повноцінне фінансування інноваційного фонду агропромислового виробництва, який повинен стати методологічною і науково-технологічною основою державного регулювання розвитку аграрної галузі всієї країни.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Власов В.І. Підтримка сільгоспвиробників у зарубіжних країнах / В.І. Власов // Економіка АПК. – 2013. – № 5. – С. 22-26.
2. Державна служба статистики України. Статистичний щорічник України за 2013-2015 рр. [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://ukrstat.gov.ua
3. Украине нужна единая программа развития как мирового експортера зерна [Електронний ресурс]. – Режим доступу: http://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1009322
4. Шпаар Д. Реформа Общей аграрной политики в Евросоюзе и ее последствиядля ФРГ / Д. Шпаар, К. Беме // АПК: экономика, управление. – 2009. – № 7. – С. 67-76.
5. Експорт та імпорт продукції аграрного сектору України: стан та тенденції / [Кваша С.М., Власов В.І., Кривенко Н.В. та ін.] ; за ред. С.М. Кваші. – К. : ННЦ ІАЕ, 2013. – 80 с.
6. Розвиток сільських територій в системі євроінтеграційних пріоритетів України : [монографія] / НАН України. Ін-т регіональних досліджень; наук. ред. В.В. Борщевський. – Львів, 2012. – 216 с.
7. Спільна аграрна політика Європейського Союзу: можливості та виклики для України – К.: НІСД,2011. – 19 с.
8. Іртищева І.О. Інноваційне оновлення агропродовольчої сфери Причорноморського регіону: проблеми теорії та практики: [монографія] / Іртищева І.О. – Миколаїв: Дизайн та поліграфія, 2010. – 412 с.
9. Іртищева І.О. Формування моделі інноваційного розвитку агропродовольчої сфери: національні інтереси і регіональні особливості / І.О. Іртищева, Л.В. Дейнеко // Збірник наукових праць. Економічні науки. – Чернівці: Книги – XII, 2010. – Вип. 6. – С. 141–148.
10. Іртищева І.О. Стан та проблеми інноваційного розвитку підприємств агропродовольчої сфери України / І.О. Іртищева // АгроІнКом. – 2009. – № 5–8. – С. 18–25.

УДК 005.3:631.11(477.73)

Колесник В.М.
кандидат економічних наук, доцент,
Миколаївський національний аграрний університет

Суслова А.Ю.
магістр факультету менеджменту
Миколаївського національного аграрного університету

ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АРБУЗИНСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ

EVALUATION EFFICIENCY OF MANAGEMENT OF AGRICULTURAL ENTERPRISES ARBUZINSKY DISTRICT MYKOLAIV REGION

АНОТАЦІЯ

у статті розглянуто та проаналізовано методи оцінювання ефективності управління діяльністю сільськогосподарських підприємств Арбузинського району Миколаївської області, досліджено основні проблемні питання управлінського характеру, пов'язані із забезпеченням результативного використання потенціалу підприємства, а також визначено особливості категорії «ефективність управління».

Ключові слова: ефективність управління, оцінювання ефективності управління, індексний метод, бальний метод, рейтингова оцінка, сільськогосподарські підприємства.

АННОТАЦИЯ

в статье рассмотрены и проанализированы методы оценки эффективности управления деятельностью сельскохозяйственных предприятий Арбузинского района Николаевской области, исследованы основные проблемные вопросы управленческого характера, связанные с обеспечением результативного использования потенциала предприятия, а также определены особенности категории «эффективность управления».

Ключевые слова: эффективность управления, оценка эффективности управления, индексный метод, бальный метод, рейтинговая оценка, сельскохозяйственные предприятия.

ANNOTATION

The article discusses and analyzes the methods of evaluating the effectiveness of management of the agricultural enterprises of Arbuzynsky district Mykolaiv region, studied the basic issues of administrative nature related to ensuring the effective use of the potential of the enterprise, and the peculiarities of the category of "management efficiency."

Keywords: management efficiency, management effectiveness evaluation, index method, rating evaluation, agricultural enterprises.

Постановка проблеми. Аграрні підприємства Арбузинського району Миколаївської області мають умовно однаковий ресурсний і біокліматичний потенціал. Але результати їх діяльності за підсумками календарного року – неоднакові. Оскільки результативність аграрних підприємств визначається трьома основними факторами, зокрема ресурсним потенціалом, ґрунтово-кліматичними умовами та станом управління, то однозначно можна стверджувати, що третій чинник є вирішальним у даній ситуації. Тому постає необхідність оцінювання ефективності управління у сільськогосподарських підприємствах Арбузинського району Миколаївської області. Результати такої оцінки дозволять встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибирати методи, способи, інструменти управління діяльністю підприємства. Процедура оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства висуває необхідність вибору методу, на підставі якого вона має здійснюватись. Тому дана проблема вимагає глибшого вивчення, що і проводиться у даній статті.

Аналіз останніх досліджень і публікацій. Проблемам оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства присвячені роботи багатьох вітчизняних та зарубіжних вчених. Серед них найцікавішими є роботи Біловола Р.І. [1], Богатова О.І. [2], Завадського Й.С. [3], Ігнатієвої А.В. [4], Козаченко Г.В. [5], Мазур І. І. [6], Маркіної І.А. [7], Мельник М.В. [8], Чорного Г.М. [9], Шимановської Л.М. [10] та ін. І хоч сьогодні широко розробляються наукові дослідження з питань ефективності управління, проте дана проблематика є відносно молодим напрямом науки менеджменту. Особливої актуальності набувають завдання розробки та удосконалення інструментальних заходів ефективності управління сільськогосподарським підприємством, які забезпечують цілеспрямований рух підприємств у межах обраних пріоритетів розвитку та дозволяють суттєво знизити різноманітні втрати на підставі прийняття обґрунтованих адекватних рішень.

Виділення невирішених раніше частин загальної проблеми. Незважаючи на велику кількість досліджень з приводу оцінки ефективності управління, досі залишається недосконалою методика оцінювання її у сільськогосподарських підприємствах. Тому вважаємо за доцільне порівняти різні методи оцінки ефективності менеджменту (рейтинговий, індексний, бальний) на прикладі аграрних підприємств, які функціонують в умовах нестабільності зовнішнього середовища.

Постановка завдання. Метою даної статті є обґрунтування різних методик оцінювання ефективності управління у сільськогосподарських підприємствах Арбузинського району Миколаївської області, для досягнення якої було проаналізовано ефективність управління у даних підприємствах за допомогою індексного, бального методу та з використанням рейтингової оцінки.

Виклад основного матеріалу дослідження. Визначення та оцінювання ефективності управління організацією набуває особливо важливого значення, оскільки це дозволяє оцінити рівень ефективності системи управління, виявити наявні та потенційні можливості її розвитку, забезпечити необхідною інформацією для прийняття відповідних управлінських рішень як управлінців підприємства, так і зовнішніх користувачів.

У дослідженнях, пов'язаних з управлінням, відсутнє єдине визначення категорії «ефективність управління». Більшість вчених трактують це поняття по різному (табл. 1).

Узагальнення цих понять дало можливість запропонувати наступне визначення: ефективність управління – це сукупна результативність роботи всього трудового колективу організації, системи заходів, які є наслідком окремих зусиль керівника і спеціалістів, що кількісно виражається у відношенні результатів діяльності підприємства і витрат на здійснення управлінських функцій і показує, в якій мірі управляючий орган реалізує цілі, досягає запланованих результатів.

Кожне сільськогосподарське підприємство намагається успішно функціонувати та розвиватися. А це неможливо без ефективного управління організацією. Підвищенню ефективності управління передує комплексне оцінювання її рівня за допомогою системи показників.

Показники оцінки ефективності управління підприємством поділяються на кількісні та якісні. Кількісні показники визначаються шляхом розрахунку та застосовуються в оцінюванні таких складників ефективності управління як ефективність керуючої та керованої підсистем управління.

Якісні показники отримують шляхом експертних оцінок, їх застосовують в оцінюванні ефективності організаційної культури в межах визначення ефективності керуючої підсистеми управління та в оцінюванні зовнішньої ефективності управління підприємством за всіма складниками.

Показники ефективності процесів менеджменту відображають складність внутрішніх і зовнішніх відносин і зв'язків, що існують у керуючій системі, зв'язків між нею і керованою системою та зовнішнім середовищем. Така система показників повинна давати об'єктивну оцінку ефективності процесів менеджменту загалом і ефективності функціонування складових системи менеджменту.

Процедура оцінювання ефективності управління діяльністю підприємства висуває проблему вибору методу, на підставі якого вона має здійснюватись. В управлінні метод – це система правил та процедур вирішення завдань управління з метою забезпечення ефективного розвитку організації. В такому разі під методами оцінювання ефективності управління діяльністю слід розуміти способи кількісного та якісного виміру рівня ефективності управління діяльністю підприємства.

Аналіз різних наукових джерел виявив, що для оцінювання ефективності управління суб'єктами ринкової економіки використовуються різноманітні методи, серед яких для дослідження сільськогосподарських підприємств Арбузинського району ми обрали індек-

Таблиця 1

Огляд наукових джерел щодо дослідження сутності поняття «ефективність управління»

Сутність поняття "ефективність управління"	Автори, літературні джерела
Ефективність управління розглядає як управління, яке сприяє забезпеченню ефективності функціонування і розвитку організації як цілісної системи	Біловол Р.І.
Ефективність управління – це показник, що характеризується співвідношенням результатів діяльності організації і витрат на здійснення управлінських функцій	Завадський Й.С.
Ефективність управління є однією з підсумкових характеристик управління, співвідношення результату управлінської діяльності і витрачених ресурсів,показнику діяльності окремих виконавців і керівництва	Ігнатієва А.В., Максимцов М.М.
Ефективність управління – це комплексна та багатогранна категорія, яка відображає ступінь досягнення цілей діяльності підприємства.	Козаченко Г.В., Христенко Л.М
Ефективність управління – це система, яка може досягти успіху за умови наявності відповідного механізму, елементами якого є планування, координування, комунікація, стимулювання та контроль.	Макаренко М.
Ефективність управління – це ступінь досягнення встановлених цілей підприємства.	Маркіна І.А., Сторожук В.П.
Економічна ефективність характеризує співвідношення результатів із витратами, необхідними для їхнього досягнення, соціальна ефективність відображає ступінь досягнення соціальних параметрів управління. Разом ці категорії становлять соціально-економічну ефективність управління.	Шимановська Л.М.

Джерело: систематизовано авторами на основі [1; 3; 4; 5; 7; 10]

сний метод, метод рейтингової та бальної оцінки.

Спочатку проаналізуємо ефективність управління у підприємствах Арбузинського району, а саме у ПрАТ «Оберіг», ТОВ «Семенівський агросервіс», ФГ «Адмірал-Агро», ДП СГП «Миколаївське» та ПП «Агро-Альянс», використавши для цього індексний метод, який полягає у застосуванні синтетичного показника ефективності управління підприємством, що відображає економічність апарату управління та результативність управлінської праці.

Як єдиний синтетичний показник використовується індекс (коефіцієнт) ефективності управлінської праці, який об'єднує значення індексів економічності та продуктивності управлінської праці.

Найбільш прийнятними показниками економічності апарату управління виступають такі, як: питома вага працівників апарату управління в загальній чисельності працюючих на підприємстві (*Уроб*); питома вага оплати управлінської праці в загальному фонді оплати по підприємству (*Узу*); питома вага заробітної плати працівників у собівартості продукції (*Уур*) і витрат на управління у загальній собівартості продукції (*Узв*), виражених у відсотках.

Для розрахунку сумарного індексу продуктивності управлінської праці, доцільними є наступні показники:

- виробництво валової продукції на одного працівника управління;
- виробництво валової продукції на 1 грн оплати праці в управлінні;
- виробництво валової продукції на 1 грн витрат на управління.

Індекс економічності апарату управління (*Уек*) визначається за формулою:

$$Уек = \frac{Уроб+Узу+Уур+Узв}{4}. \quad (1)$$

Індекси *Уву, Узв, Увр, Уп* виступають розрахунковими величинами, які характеризують продуктивність управлінської праці, співвідношення управлінських витрат, оплати праці та прибутку.

Незалежно від того, що розмір прибутку не залежить безпосередньо від працівників управління, однак він відображає кінцевий результат діяльності колективу підприємства, яким керує даний апарат управління.

Індекс продуктивності апарату управління (*Упр*) визначається за формулою:

$$Упр = \frac{Уву + Узв + Увр}{3}. \quad (2)$$

Таким чином, маючи два сумарних індекси досліджуваних господарств – економічності та продуктивності апарату управління, можна розрахувати індекс загальної ефективності управлінської праці. Особливість цих індексів полягає у зворотній пропорційності їх значень, тобто, чим менше значення індексу (*Уек*) і чим більше другого (*Упр*), тим вищій загальний результат оцінки (*Уеф*). У зв'язку з цим індексом загальної ефективності управлінської праці (*Уеф*) розраховується за формулою:

$$Уеф = Упр + (1 - Уек). \quad (3)$$

Розрахунки наведені у табл. 2. Дослідивши індекси загальної ефективності управлінської праці у підприємствах Арбузинського району за 2013-2014 роки та порівнявши їх, ми можемо відмітити, що управління у розрізі сільськогосподарських підприємств Арбузинського району здійснювалось ефективно у наступних підприємствах: ФГ «Адмірал-Агро», ПрАТ «Оберіг» та ТОВ «Семенівський агросервіс», яким дещо поступається ПП «Агро-альянс», загальний індекс управління якого складає 0,91. Причино цього є, насамперед, людський фактор, адже протягом аналізованого періоду у даному господарстві змінився керівник, який володіє меншою компетентністю, об'єктивністю у прийнятті управлінських рішень та висотою професійного рівня. У ДП СГП «Миколаївське» спостерігається низька ефективність управління, в першу чергу, за рахунок зниження продуктивності праці.

Ефективність управління в сільськогосподарських підприємствах також доцільно буде оцінити за допомогою бального методу. При використанні бального методу кожному компоненту системи управління сільськогосподарським підприємством дають експертну оцінку (у балах чи реальних одиницях вимірювання), а потім за спеціальною методикою оцінюють загальний рівень управління, тобто визначають інтегральну оцінку його ефективності.

Метод балів доцільно застосовувати при дослідженні ефективності управління, адже його параметри управління різноманітні та не піддаються безпосередньому кількісному порівнянню. Г.М.Чорний стверджує, що ефективне управління сільськогосподарським підприємством забезпечується, якщо в системі наявні наступні компоненти: суб'єкт системи (СС); об'єкт системи (ОС); канал прямого зв'язку СС з ОС; канал зворотного зв'язку СС з ОС; місія і цілі; організаційна структура і структура апарату управління; функції і методи їх виконання; стимули і мотиви; правова культура СС; моральні норми поведінки СС [9].

Залежно від того, як кожен із вищезазначених компонентів системи управління використовується на конкретному підприємстві, будемо виставляти бали таким чином: відмінно – 5 балів; добре – 4 бали; задовільно – 3 бали; незадовільно – 0 балів. Також при аналізі ефективності управління будемо враховувати вагомість кожного компонента системи. Розрахунки наведені у табл. 3.

Отже, ми бачимо, що в ФГ «Адмірал-Агро» та ПрАТ «Оберіг», які набрали відповідно 174 і 167 балів достигли гарних результатів майже по всім компонентам системи управління. Дуже добре розвинені прямі та зворотні зв'язки, мотивація працівників.ї; суб'єкт системи також на відмінному рівні. ПП «Агро-Альянс» та ДП

Таблиця 2

Індекси ефективності управління у сільськогосподарських підприємствах Арбузинського району Миколаївської області

Показники	ПрАТ «Оберіг»		ТОВ «Семенівський агро-сервіс»		ФГ «Адмірал-Агро»		ДП СГП «Миколаївське»		ПП «Агро-Альянс»		Індекси (2014р. до 2013р.)				
	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	2013 р.	2014 р.	ПрАТ «Оберіг»	ТОВ «Семенівський агросервіс»	ФГ «Адмірал-Агро»	ДП СГП «Миколаївське»	ПП «Агро-Альянс»
Економічність апарату управління															
Питома вага працівників управління в загальній чисельності працюючих, % (Еро)	2,9	2,5	10,0	6,5	11,1	13,3	4,3	4,2	20,0	10,0	0,9	0,6	1,2	1,0	0,5
Питома вага витрат на оплату праці працівників управління в загальному фонді оплати праці, % (Езу)	56,4	63,0	61,3	49,6	60,5	56,6	58,4	47,6	28,3	45,3	1,1	0,8	0,9	0,8	1,6
Питома вага заробітної плати управлінських працівників у собівартості продукції, % (Еур)	5,1	6,5	6,3	7,5	3,4	4,6	24,7	29,5	4,0	5,2	1,3	1,2	1,4	1,2	1,3
Питома вага витрат на управління в загальній собівартості продукції, % (Езв)	1,4	1,5	3,3	4,5	1,6	2,2	11,8	21,2	2,6	2,7	1,1	1,3	1,4	1,8	1,0
Продуктивність управлінської праці															
Одержано валової продукції на 1 працівника управління, тис. грн (Пву)	11149,0	9822,2	6303,3	5960,2	4671,0	3301,0	5965,5	4760,2	3581,86	6920,74	0,9	0,9	0,7	0,8	1,93
Одержано валової продукції на 1 грн адміністративних витрат, тис.грн (Пва)	25,5	15,8	23,5	20,5	28,4	17,1	5,3	3,2	22,09	25,35	0,6	0,9	0,6	0,6	1,15
Одержано валової продукції на 1 грн. заробітної плати управлінських кадрів, тис.грн (Пвр)	92,1	68,4	44,7	34,7	61,9	35,1	11,0	4,5	34,78	48,74	0,7	0,8	0,6	0,4	1,40
Одержано прибутку на 1-го працівника управління, тис. грн (Ппу)	1501,3	3955,0	2513,0	3303,5	209,4	940,0	488,3	389,7	569,20	209,00	2,6	1,3	4,5	0,8	0,37
Одержано прибутку на 1 грн. витрат управління, тис. грн (Ппа)	12,4	27,5	17,8	19,2	2,8	10,0	0,9	0,4	5,53	1,47	2,2	1,1	3,6	0,4	0,27
Загальний індекс ефективності управління											1,35	1,00	1,76	0,40	0,91

Джерело: розрахунки проведені на основі зведених показників роботи сільськогосподарських підприємств Арбузинського району (форма №50 сг.)

Таблиця 3

Оцінка ефективності управління в сільськогосподарських підприємствах Арбузинського району Миколаївської області за допомогою бального методу

Компоненти системи управління	Ступінь прояву (в балах)																				Коефіцієнт вагомості	Підсумковий бал				
	ПрАТ «Оберіг»				ТОВ «Семенівський Агросервіс»				ФГ «Адмірал-Агро»				ДП СГП «Миколаївське»				ПП «Агро-Альянс»					ПрАТ «Оберіг»	ТОВ «Семе-нівський агросервіс»	ФГ «Адмірал-Агро»	ДП СГП «Миколаївське»	ПП «Агро-Альянс»
	5	4	3	0	5	4	3	0	5	4	3	0	5	4	3	0	5	4	3	0						
Суб'єкт системи	5						3		5					4				4			10	50	30	50	40	40
Об'єкт системи		4					3		5						3				3		3	12	9	15	9	9
Канал прямого зв'язку	5						3		5						3				3		2	10	6	10	6	6
Канал зворотного зв'язку	5					4			5						3				3		2	10	8	10	6	6
Місія і цілі		4						0		4			5					4			3	12	0	12	15	12
Організаційна структура і структура апарату управління		4						0		4					3				3		3	12	0	12	9	9
Функції і методи їх виконання		4					3		5					4				4			4	16	12	20	16	16
Стимули і мотиви	5							0		4						0			3		5	25	0	20	0	15
Правова культура		4					3		5							0				0	3	12	9	15	0	0
Моральні норми поведінки		4				4			5					4					3		2	8	8	10	8	6
Усього																						167	82	174	109	119

Джерело: розроблено авторами на основі власних досліджень

СГП «Миколаївське» набрали 119 та 109 балів відповідно. Більшість компонентів розвинені добре та задовільно. Незадовільна оцінка стосується лише правової культури та стимулювання працівників у ДП СГП «Миколаївське». Що стосується ТОВ «Семенівський агросервіс», яке набрало 82 бали, можна зазначити,що найкраще з усіх компонентів розвинений канал зворотного зв'язку. Місія, цілі, мотивація працівників, організаційна структура на дуже низькому рівні, з цим треба багато працювати і вирішувати дану проблему.

Оцінимо ефективність управління у сільськогосподарських підприємствах Арбузинського району Миколаївської області за допомогою рейтингової оцінки. Метод рейтингової оцінки носить системний комплексний характер і базується на різних аналітичних підходах до їх ранжирування, враховуючи основні параметри виробничо-фінансової діяльності підприємств. Рейтинг ґрунтується не на суб'єктивних оцінках експертів, а на реально існуючих показниках, яких досягли підприємства у сфері аграрного виробництва.

Отже, використаємо наступну систему показників: обсяг валової продукції на 1 управлінця та на 1 грн адміністративних витрат, обсяг прибутку на 1 управлінця та в розрахунку на 1 грн адміністративних витрат, питома вага адміністративного персоналу в загальній чисельності працюючих, питома вага адміністративних витрат у повній собівартості продукції та рівень рентабельності за 2010-2014 роки.

Рейтингова оцінка ефективності передбачала:

1) розрахунок відносних індексів шляхом ділення значень показників роботи кожного підприємства на найвищий (найнижчий) показник серед досліджуваних підприємств;

2) на основі розрахунку відносних індексів було розраховано середній бал по кожному показнику і підприємству шляхом ділення загальної суми балів набраних кожним підприємством на загальну кількість показників;

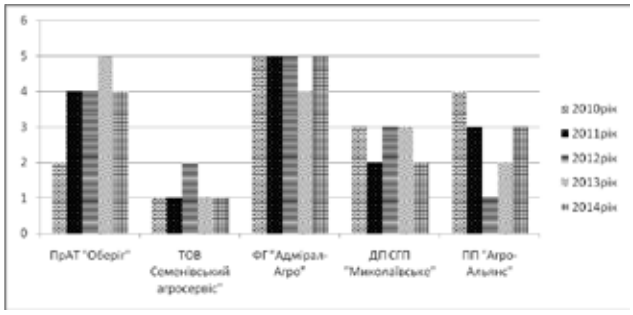


Рис. 1. Рейтинг сільськогосподарських підприємств Арбузинського району Миколаївської області за показниками ефективності управління за 2010-2014 рр.

Джерело: побудовано на основі власних розрахунків авторів

3) способом ранжирування середнього балу було присвоєно рейтинг кожному підприємству від найбільшого значення до найменшого.

В результаті проведених досліджень отримали наступні рейтинги підприємств Арбузинського району за ефективністю управління за 2012-2014 роки (рис. 1).

Результати проведених розрахунків дали можливість сформувати 3 групи підприємств залежно від їх рейтингової оцінки за показниками ефективності управління:

1) підприємства, які займають лідируючі позиції за рейтингом і свідчать про високий рівень ефективності управління, серед яких: ФГ «Адмірал-Агро» (протягом всього аналізованого періоду займає 1 місце, але в 2013 дещо значно погіршився рейтинг до 4 місця) та ПрАТ «Оберіг» (займає стабільне 2 місце протягом 2011,2012,2014 років, а в 2013 році покращило свій рейтинг до 1 місця). Дана група підприємств характеризується стабільністю і виступає взірцем роботи у сучасних умовах за ефективністю управління, тому в перспективі їм необхідно всіма зусиллями зберігати свої позиції та по можливості покращувати.

2) підприємства, із середнім рівнем ефективності управління: ПП «Агро-Альянс» (приблизно 3 місце за рейтингом) та ДП СГП «Миколаївське» (приблизно 3-4 позиція). Завданнями даної групи господарств повинні стати: зростання обсягів валової продукції на 1 управлінця шляхом скорочення питомої ваги управлінського персоналу в загальній чисельності працюючих, зменшення адміністративних витрат та підвищення продуктивності праці; зниження собівартості продукції як виробничої, так і повної, що в кінцевому результаті призведе до зростання обсягів прибутку в розрахунку на 1 управлінця; скорочення питомої ваги адміністративних затрат у повній собівартості продукції.

3) підприємства із низьким рівнем ефективності управління, а саме ТОВ «Семенівський агросервіс», яке в на протязі аналізованого періоду займало 5 місце, але в 2012 році дещо покращились показники, що дозволило господарству піднятись до 4 місця, через що дане підприємство віднесемо до групи з низьким рівнем ефективності управління. Даним господарствам необхідно переглянути свої пріоритети, а також розвивати та вдосконалювати оперативне управління діяльністю з метою прийняття обґрунтованих управлінських рішень та вживати всіх необхідних заходів по підвищенню рівня свого господарювання.

Висновки. Використання даних методик оцінки діяльності апаратів управління у підприємствах створює дійові механізми матеріального стимулювання, спонукаючи керівників, спеціалістів, постійно удосконалювати систему та структуру управління на всіх ланках виробництвах, установлювати оптимальні розміри підрозділів на виробництві, конкре-

тизувати функції управління кожного керівника, спеціаліста, досягти скорочення апарату та інших витрат управління, упроваджувати сумісництво обов'язків, стимулювати управлінський персонал, збільшувати обсяги та скорочувати витрати виробництва сільськогосподарської продукції.

Тобто, оцінка ефективності системи управління підприємства є важливим елементом розробки проектних і планових управлінських рішень, що дозволяє визначити рівень прогресивності діючого менеджменту, проектів або планових заходів, які розроблюються на підприємстві. Результати такого оцінювання дозволяють встановити масштаб і зміну спрямованості в управлінні діяльністю підприємства, прогнозувати їх вплив на ключові функціональні підсистеми підприємства, ухвалювати відповідні управлінські рішення щодо підвищення та підтримки рівня ефективності управління діяльністю, вибирати методи, способи, інструменти управління діяльністю підприємства.

БІБЛІОГРАФІЧНИЙ СПИСОК:

1. Біловол Р.І. Управління ефективністю: [опорний конспект лекцій] / Р.І. Біловор. – Полтава: РВЦ ПУСКУ, 2005. – 61 с.
2. Богатов О.И. Моделирование процессов рейтинговой оценки экономических систем / О.И. Богатов, В.Г. Скобелев, В.П. Стасюк // Новое в экономической кибернетике. – 1999. – №1. – С. 41-75.
3. Завадський Й.С. Менеджмент / Й.С. Завадський. – К.: УФІМБ, 1997. – 543 с.
4. Игнатиева А.В. Исследование систем управления / А.В. Игнатиева, М.М. Максимцов. – М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2000. – 157 с.
5. Козаченко Г.В. Організація інформаційного забезпечення оцінки ефективності управління підприємством / Г.В. Козаченко, Л.М. Христенко // Экономика и управление. – 2006. – № 2–3. – С. 86–94.
6. Мазур И.И. Эффективный менеджмент / И.И. Мазур, В.Д. Шапиро. – М.: Высшая школа, 2003. – 555 с.
7. Маркіна І.А. Менеджмент підприємства: [опорний конспект лекцій] / І.А. Маркіна, Р.І. Біловор, В.П. Сторожук. – Полтава: РВВ ПУСКУ, 2003. – 147 с.
8. Мельник М.В. Анализ и оценка систем управления на предприятиях / М.В. Мельник. – М.: Финансы и статистика, 2009. – 136 с.
9. Чорний Г.М. Методологічні аспекти оцінки рівня системи управління в аграрних підприємствах / Г.М. Чорний, М.П. Міщенко, І.А. Ястреб // Економіка АПК. – 2013. – № 1. – С. 63-64.
10. Шимановська-Діанич Л.М. Основи менеджменту / Л.М. Шимановська-Діанич, М.В. Гунченко, К.Ф. Яковенко, М.О. Лисенко. – Полтава : ПУСКУ, 2008. – 253 с.
11. Іртищева І.О. Обгрунтування концепції стратегічної програми в антикризисному управлінні / І.О. Іртищева, С.М. Мінакова // Економіст. – 2014. – № 11. – С. 38-40.
12. Іртищева І.О. Децентралізація системи управління в забезпеченні сталого розвитку сільських територій / І.О. Іртищева, Ю.М. Хвесик, М.І. Стегней // Економіка АПК. – 2015. – № 4. – С. 64-70.

ЗМІСТ

СЕКЦІЯ 1
ЕКОНОМІЧНА ТЕОРІЯ ТА ІСТОРІЯ ЕКОНОМІЧНОЇ ДУМКИ

Загурський О.М., Касьян В.В.
ІНСТИТУЦІОНАЛІЗАЦІЯ МОДЕЛЕЙ ПОВЕДІНКИ ЕКОНОМІЧНИХ АГЕНТІВ 3

Звонар В.П.
ФОРМУВАННЯ ОНТОЛОГІЧНОЇ ОСНОВИ ЕКОНОМІЧНОГО ДОСЛІДЖЕННЯ ФЕНОМЕНА СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ 8

Шеховцова В.В.
ЕКОЛОГІЧНИЙ РИЗИК ЯК НЕВІД'ЄМНА ЧАСТИНА ПІДПРИЄМНИЦЬКОЇ КУЛЬТУРИ ТА ЕКОНОМІЧНОЇ ПОВЕДІНКИ 15

СЕКЦІЯ 2
СВІТОВЕ ГОСПОДАРСТВО І МІЖНАРОДНІ ЕКОНОМІЧНІ ВІДНОСИНИ

Vynarska T.B., Kharchyshyna O.V.
ORGANIZATIONAL LEADERSHIP ON THE INTERNATIONAL MARKET 21

Галіцейська Ю.М.
СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ЗІ СВІТОВИМ БАНКОМ 24

Гордєєва Т.Ф.
ТРАНСФОРМАЦІЯ ТЕХНОЛОГІЙ МІЖНАРОДНОГО МАРКЕТИНГУ ЗА СУЧАСНИХ ТРЕНДІВ ГЛОБАЛЬНИХ РИНКІВ 30

Грибач О.В.
ДІАГНОСТИКА ФІНАНСОВОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ 35

Борзенкова О.Д.
ЗЕМЕЛЬНЕ ОПОДАТКУВАННЯ В УКРАЇНІ: АНАЛІЗ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ПЕРСПЕКТИВИ 39

Кирєєва А.Є.
МІЖНАРОДНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО В СФЕРІ ІНФОРМАЦІЙНО-КОМУНІКАЦІЙНИХ ТЕХНОЛОГІЙ 44

Колобердянко І.І., Стрілець Н.В.
АНАЛІЗ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНИХ ПОКАЗНИКІВ В РЕСПУБЛІЦІ ГРЕЦІЯ В ПЕРІОД КРИЗОВОГО СТАНОВИЩА 52

Галунець Н.І., Поліщук В.Р.
СТРУКТУРИЗАЦІЯ ЕКОНОМІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СФЕРІ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ 57

Прушківська Е.В.
СТРУКТУРНІ ЗРУШЕННЯ У ПРОМИСЛОВОМУ СЕКТОРІ В УМОВАХ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 61

П'ятковська О.Р.
МЕХАНІЗМИ РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ ТРУДОВОЇ МІГРАЦІЇ: ВИЗНАЧЕННЯ ОПЕРАЦІЙНОГО ПОНЯТТЯ 66

Ревуцька А.О., Котвицька Н.М.
ІНСТИТУЦІОНАЛЬНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАЛОГО ЗЕМЛЕКОРИСТУВАННЯ: ЗАРУБІЖНИЙ ДОСВІД 71

Сіренко М.Ю., Цисар І.О.
НАУКОВИЙ АНАЛІЗ ПОНЯТТЯ «АДАПТАЦІЯ ПІДПРИЄМСТВА» 77

Скарга О.О.
СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ РЕГІОНАЛІЗАЦІЇ ДІЯЛЬНОСТІ ТУРИСТИЧНИХ ТНК 81

Тишкун В.С.
ПІДХОДИ ДО РЕГУЛЮВАННЯ МІЖНАРОДНОЇ МІГРАЦІЇ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНОЇ РОБОЧОЇ СИЛИ У СВІТОВІЙ ПРАКТИЦІ 86

Федорчук О.С., Чернова О.В.
МІЖНАРОДНІ ІНВЕСТИЦІЙНІ ПОТОКИ: СУЧАСНИЙ СТАН ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ 93

Хадарцев О.В., Шикіло А.В.
ПРОБЛЕМИ ВИХОДУ УКРАЇНСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК 97

Юр'єва П.Б., Холявко К.О.
ЗОВНІШНЯ ТОРГІВЛЯ УКРАЇНИ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ: СТРУКТУРА ТА ПРІОРИТЕТИ РОЗВИТКУ 101

Яценко О.М., Білецька І.І.
ТОРГОВЕЛЬНО-ЕКОНОМІЧНЕ СПІВРОБІТНИЦТВО УКРАЇНИ ТА КАНАДИ
В УМОВАХ СУЧАСНИХ ІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....107

СЕКЦІЯ 3
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ НАЦІОНАЛЬНИМ ГОСПОДАРСТВОМ

Абрамова М.В.
ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ ІНТЕГРАЛЬНОГО ПОКАЗНИКА РІВНЯ
ВОЄННО-ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЯК ЕЛЕМЕНТУ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ УКРАЇНИ 113

Базилюк В.Б.
ВПЛИВ ВИДАВНИЧО-ПОЛІГРАФІЧНОГО КОМПЛЕКСУ НА БЕЗПЕКУ ІНСТИТУТУ ДЕРЖАВИ.....118

Бервено О.В.
ЯКІСТЬ ЖИТТЯ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО НАЦІОНАЛЬНОГО СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ....122

Бреус С.В., Ковальчук М.А.
АКТИВІЗАЦІЯ СПІВРОБІТНИЦТВА СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ ТА ВНЗ
В КОНТЕКСТІ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЇХ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ.....128

Вдовенко Н.М., Шепелєв В.С., Добрівський В.Г.
РЕГУЛЯТИВНІ ЗАХОДИ ДЕРЖАВИ ДЛЯ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ СТАБІЛЬНОГО
ЕПІЗООТИЧНОГО СТАНУ ТА ПРОВЕДЕННЯ ТОРГОВЕЛЬНИХ ОПЕРАЦІЙ.....133

Вишневська О.М., Бобровська Н.В., Вороніна Є.І.
ІНВЕСТИЦІЙНО-ІННОВАЦІЙНА ОСНОВА РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....138

Гальцова О.Л., Кінаш І.П., Шкромида В.В., Андрусів С.В.
АНАЛІЗ ТЕНДЕНЦІЙ ІННОВАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ.....143

Гнаткович О.Д.
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ТА ПРАКТИЧНІ ЗАСАДИ ЕКОЛОГІЧНОГО
СТРАХУВАННЯ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ЗЕМЕЛЬ В УКРАЇНІ.....148

Деділова Т.В., Марченко І.Ю.
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСУВАННЯ РОЗВИТКУ ТА УТРИМАННЯ МЕРЕЖІ
АВТОМОБІЛЬНИХ ДОРІГ ЗАГАЛЬНОГО КОРИСТУВАННЯ.....151

Драчук Ю.З., Трушкіна Н.В.
АКТИВІЗАЦІЯ РОЗВИТКУ ІННОВАЦІЙНОГО ПІДПРИЄМНИЦТВА –
ДІЄВОЇ ФОРМИ ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ.....157

Єльнікова Ю.В.
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ АУДИТУ ЕФЕКТИВНОСТІ ЯК СКЛАДОВОЇ ДЕРЖАВНОГО
ФІНАНСОВОГО КОНТРОЛЮ.....163

Ємцев В.І., Ємцева І.В.
КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМИ РОЗВИТКУ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
ВИНОГРАДАРСТВА В УКРАЇНІ.....169

Загорянська О.Л., Карлик Ю.Ю., Карпова В.С.
УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ СУЧАСНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ НЕСТАБІЛЬНОСТІ.....175

Корнієнко К.М.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ПОРТОВОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ ЗА УМОВ АНЕКСІЇ КРИМУ.....181

Костирко А.Г., Межений С.О.
СУЧАСНИЙ СТАН ТА ПРОБЛЕМНІ АСПЕКТИ ОПЛАТИ ПРАЦІ
У ВІТЧИЗНЯНОМУ АГРАРНОМУ СЕКТОРІ.....184

Крамаренко К.М.
ФОРМУВАННЯ ІНВЕСТИЦІЙНОГО КЛІМАТУ УКРАЇНИ В СУЧАСНИХ УМОВАХ.....188

Кудлак В.Я.
ЕНЕРГОБЕЗПЕКА ЯК ОСНОВА ЕКОНОМІЧНОЇ НЕЗАЛЕЖНОСТІ УКРАЇНИ.....192

Лесік І.М.
ФОРМУВАННЯ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ НА РИНКУ ПРОДУКЦІЇ ОВОЧІВНИЦТВА.....195

Літвак О.А.
БІОЕКОНОМІЧНІ ПРІОРИТЕТИ У РОЗВИТКУ АГРАРНОГО СЕКТОРА.....200

Малюга Л.М., Загороднюк О.В.
УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ КОНКУРЕНТНИХ ПЕРЕВАГ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 206

Мартусенко І.В.
ЗБЕРЕЖЕННЯ СУВЕРЕННОГО СТАТУСУ УКРАЇНИ В УМОВАХ СУЧАСНИХ
ГЛОБАЛІЗАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ.....210

Бобровська Н.В., Мельнік В.В., Фалько Р.В.
ІНФРАСТРУКТУРНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РИНКУ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ..... 215

Минакова С.М., Солодовникова Е.А.
СОВРЕМЕННЫЙ ПОРТ В ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ЦЕПОЧКЕ ДОСТАВКИ ГРУЗОВ..... 219

Недбалюк О.П.
ІНСТИТУЦІЙНІ ТА МЕТОДОЛОГІЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ СІЛЬСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ НА ПРОГРАМОВІЙ ОСНОВІ: ДОСВІД США ДЛЯ УКРАЇНИ..... 222

Нікіфорова В.А.
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ ЄВРОПЕЙСЬКОГО РИНКУ ЗБУТУ УКРАЇНСЬКОЇ МЕТАЛОПРОДУКЦІЇ У СУЧАСНИХ УМОВАХ 228

Овчиннікова М.А.
ГЕНЕЗИС ТА ВЗАЄМОЗВ'ЯЗОК ІНВЕСТИЦІЙ ТА ІННОВАЦІЙ..... 235

Потравка Л.О.
ВИНИКНЕННЯ СИНЕРГЕТИЧНОГО ЕФЕКТУ НА ЕТАПІ ІНТЕГРАЦІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ..... 239

Проскуріна М.О.
КРЕАТИВНІ ІНДУСТРІЇ ЯК СЕРЕДОВИЩЕ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ..... 242

Рахман М.С.
ВДОСКОНАЛЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ НАЦІОНАЛЬНИХ ПІДПРИЄМСТВ У СУЧАСНИХ ЕКОНОМІЧНИХ УМОВАХ..... 246

Салькова І.Ю., Олексієнко О.П.
РОЗВИТОК ЕКСПОРТНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ АПК В УМОВАХ ЗОНИ ВІЛЬНОЇ ТОРГІВЛІ З ЄС..... 253

Світовий О.М.
ВНУТРІШНЬОГОСПОДАРСЬКИЙ РОЗРАХУНОК ТА ФОРМУВАННЯ ДОДАНОЇ ВАРТОСТІ У ЗЕРНОПРОДУКТОВОМУ ПІДКОМПЛЕКСІ..... 257

Темнякова К.В., Рекун Г.П.
УДОСКОНАЛЕННЯ МЕТОДІВ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ КАДРОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ОРГАНІВ ДЕРЖАВНОЇ ВЛАДИ..... 261

Тищенко О.П.
РЕГІОНАЛЬНІ ДЕТЕРМІНАНТИ СТРУКТУРИЗАЦІЇ СИСТЕМИ ТА ФУНКЦІЙ ДЕРЖАВНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 267

Ткачук І-М.О., Васильців Т.Г., Рудик С.А.
НЕДОЛІКИ ІНСТИТУЦІЙНОГО СЕРЕДОВИЩА СУЧАСНОГО РОЗВИТКУ ВНУТРІШНЬОГО РИНКУ УКРАЇНИ ТА НАПРЯМИ ЇХ УСУНЕННЯ..... 273

Фугело П.М.
РОЛЬ ДЕРЖАВИ У РЕГУЛЮВАННІ РИЗИКІВ АГРАРНОГО ВИРОБНИЦТВА..... 278

Циган Р.М., Безпарточна В.І., Похила М.О.
ТЕНДЕНЦІЇ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ В УКРАЇНІ..... 283

Шарапова С.М., Пустовіт М.І.
СУЧАСНИЙ СТАН ІНВЕСТИЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ..... 288

Шпикуляк О.Г., Грицаєнко М.І.
РОЗВИТОК ІНСТИТУТІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В АГРАРНІЙ СФЕРІ..... 292

Язіна В.А.
АНАЛІЗ ВПЛИВУ ФАКТОРІВ ЗОВНІШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА НА РОЗВИТОК ГОТЕЛЬНО-РЕСТОРАННОГО ГОСПОДАРСТВА УКРАЇНИ..... 299

СЕКЦІЯ 4
ЕКОНОМІКА ТА УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ

Азарова Т.В.
ВАРТІСНО-ОРІЄНТОВАНИЙ ПІДХІД ДО ВИЗНАЧЕННЯ КАТЕГОРІЇ ЕКОНОМІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ПІДПРИЄМСТВА..... 304

Базалійська Н.П., Мельничук Ю.С.
СУТНІСНІ ПІДХОДИ ВИЗНАЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ТРУДОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПРАЦІВНИКІВ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА..... 308

Балог Л.В.
СУТНІСТЬ ЛОГІСТИЧНОГО КОНТРОЛІНГУ ТА ЙОГО РОЛЬ В ПРОЦЕСІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ..... 312

Бєлєвцова А.В., Олійник Т.І.
КАТЕГОРІАЛЬНИЙ АПАРАТ ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ЛІСОВОГО ГОСПОДАРСТВА..... 316

Боднарук І.Р.
ФАКТОРИ, ЩО СТРИМУЮТЬ РОЗВИТОК ТА ВИКОРИСТАННЯ ІННОВАЦІЙНОГО ЛЮДСЬКОГО ПОТЕНЦІАЛУ 319

Бойко І.А.
ДОСЛІДЖЕННЯ МЕТОДІВ ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВИХ РИЗИКІВ 322

Божанова В.Ю., Кучер М.М., Лисаченко А.А.
ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОЗДАТНОСТІ ХЛІБОПЕКАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 328

Боковець В.В.
ЕФЕКТИВНІСТЬ КОРПОРАТИВНОГО УПРАВЛІННЯ НА ПІДПРИЄМСТВАХ 334

Виноградeнко С.О.
ОЦІНКА ІНТЕНСИФІКАЦІЇ ВИКОРИСТАННЯ ЗЕМЕЛЬНИХ РЕСУРСІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ХАРКІВСЬКОЇ ОБЛАСТІ 338

Войтович А.В.
ІДЕНТИФІКАЦІЯ ЦІЛЕЙ УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ: КОМПЕТЕНТНІСНИЙ ПІДХІД 344

Гаміє А.М.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ВИБОРУ СТРАТЕГІЇ ОРГАНІЗАЦІЙНОГО РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВА 350

Гапон Ю.В.
МЕТОДИЧНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ АНАЛІЗУ ПОТЕНЦІАЛУ СТРАТЕГІЧНИХ ЗМІН ПІДПРИЄМСТВА 354

Глєбова А.О., Карчевський Б.О.
СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ЯКІСТЮ НА ПІДПРИЄМСТВІ В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЙНИХ ПРОЦЕСІВ 358

Головко Т.В., Шевчук Н.А., Гречухін О.С.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ МЕХАНІЗМУ УПРАВЛІННЯ ВЛАСНИМ КАПІТАЛОМ ПІДПРИЄМСТВ ХАРЧОВОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 368

Гришко Ю.С., Теницька Н.Б.
ПІДВИЩЕННЯ ПЛАТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА ШЛЯХОМ ОПТИМІЗАЦІЇ ДЕБІТОРСЬКОЇ ЗАБОРГОВАНОСТІ 372

Гусєва О.Ю., Прудникова І.М.
МЕТОДИЧНІ ОСНОВИ САМОДІАГНОСТИКИ ОРГАНІЗАЦІЙНОЇ СТРУКТУРИ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВАМИ 376

Даневич О.С.
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ФОРМУВАННЯ ТА РОЗВИТКУ СТРАТЕГІЧНОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 380

Данкевич А.Е.
РОЗВИТОК ОРЕНДНИХ ЗЕМЕЛЬНИХ ВІДНОСИН В УМОВАХ КОРПОРАТИЗАЦІЇ 383

Дмитрів А.Я., Коцьо О.Я.
ОБГРУНТУВАННЯ КОНЦЕПТУАЛЬНИХ ПОЛОЖЕНЬ СТРАТЕГУВАННЯ МАРКЕТИНГОВОЇ ПОЛІТИКИ РОЗВИТКУ ВИЩИХ НАВЧАЛЬНИХ ЗАКЛАДІВ 389

Запольська М.В., Мороз Ю.В.
ОСНОВНІ СТРАТЕГІЇ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ АГРАРНОГО СЕКТОРУ 394

Захарчин Г.М., Любомудрова Н.П.
МЕТОДИЧНІ ЗАСАДИ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ В СУЧАСНОМУ МЕНЕДЖМЕНТІ 399

Зосімова А.В.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ІНФОРМАЦІЙНО-АНАЛІТИЧНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ МІЖНАРОДНОЇ ЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 404

Іваниця О.В., Максименко А.Г., Войцеховський Д.Ю.
СИСТЕМНЕ УПРАВЛІННЯ ДІЯЛЬНІСТЮ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ БОБРИНЕЦЬКОГО РАЙОНУ КІРОВОГРАДСЬКОЇ ОБЛАСТІ 408

Іпполітова І.Я., Сорокотяженко К.С.
ФОРМУВАННЯ ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ ЕНЕРГОЗБЕРЕЖЕННЯ НА ПІДПРИЄМСТВІ 412

Іскра В.В.
АНАЛІЗ РЕНТАБЕЛЬНОСТІ УКРАЇНСЬКИХ АГРОХОЛДИНГІВ НА ОСНОВІ ПОКАЗНИКА EBITDA 418

Кирчата І.М.
МЕТОДИ ОЦІНКИ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА: АНАЛІЗ ТА СИСТЕМАТИЗАЦІЯ 423

Кінаш І.А.
ВПЛИВ ДИСПАРИТЕТУ ЦІН НА РЕСУРСНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПЕРЕРОБНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....429

Клєцова Н.В.
ЗАЛУЧЕННЯ НАЙМАНИХ ПРАЦІВНИКІВ З ВИСОКИМ ПОТЕНЦІАЛОМ
У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКІ ПІДПРИЄМСТВА УКРАЇНИ.....433

Клюс Ю.І.
СТВОРЕННЯ КОРПОРАТИВНОЇ СИСТЕМИ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЯМИ
НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....439

Ковінько О.М., Мала А.Л.
ОСОБЛИВОСТІ ЗАСТОСУВАННЯ РЕБРЕНДИНГУ
У МАРКЕТИНГОВИХ СТРАТЕГІЯХ ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....443

Колоскова В.В., Гук О.В.
ФОРМУВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА.....446

Коренюк П.І., Зєніна-Біліченко А.С., Яремчук І.В.
ВПРОВАДЖЕННЯ СУЧАСНИХ УПРАВЛІНСЬКИХ ТЕХНОЛОГІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ.....449

Король Г.О., Распопова Ю.О.
ЕКОНОМІЧНІ МЕТОДИ ПРИ МОТИВАЦІЇ РОБІТНИКІВ СТАЛЕПЛАВИЛЬНОГО ЦЕХУ.....453

Корчагіна Г.А.
РОЗВИТОК ЗНАНЬ ПІДПРИЄМСТВА ЯК ГОЛОВНА ПЕРЕДУМОВА
ЙОГО УСПІШНОГО ФУНКЦІОНУВАННЯ.....457

Костирко А.Г., Мгламян В.А.
СУЧАСНИЙ СТАН І ПРИОРИТЕТНІ НАПРЯМИ РАЦІОНАЛЬНОГО
ВИКОРИСТАННЯ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....462

Кравчина В.О., Баришевська І.В.
МЕТОДИКА АНАЛІЗУ ЦІНОУТВОРЕННЯ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....465

Кравчук В.В., Пермінова С.О.
ОСОБЛИВОСТІ ФУНКЦІОНУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА В УМОВАХ
НЕСТАБІЛЬНОГО СЕРЕДОВИЩА.....468

Крамарчук С.П.
АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ МОДЕЛІ БЕНЧМАРКІНГУ НА ВІТЧИЗНЯНИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....471

Кудріна О.Ю.
СУЧАСНИЙ РОЗВИТОК ПРОМИСЛОВОСТІ В УМОВАХ ЕКОНОМІЧНОЇ КРИЗИ.....477

Кучер Л.Р., Замрій О.М.
ПІДХОДИ ДО ЕФЕКТИВНОГО УПРАВЛІННЯ РОБОЧИМ ЧАСОМ
МЕНЕДЖЕРІВ ІНДУСТРІЇ ТУРИЗМУ.....482

Лебідь О.В.
АНАЛІЗ ЗАБЕЗПЕЧЕНОСТІ ТРУДОВИМИ РЕСУРСАМИ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ ДНІПРОПЕТРОВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....488

Леміш К.М., Осіння О.С.
МАРКЕТИНГ ЯК ІНСТРУМЕНТ ПІДВИЩЕННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ
САНАТОРНО-КУРОРТНИХ ПІДПРИЄМСТВ.....493

Логінова К.С.
АНАЛІЗ МЕТОДІВ ОЦІНКИ ТІНЬОВИХ ТРАНСАКЦІЙНИХ ВИТРАТ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА.....496

Лойко В.В., Бичковський Р.В.
ОСОБЛИВОСТІ ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТНОЇ ПОЛІТИКИ
ПІДПРИЄМСТВА РОЗДРІБНОЇ ТОРГІВЛІ.....501

Лойко Д.М., Кияшко А.Ю.
УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ МОТИВАЦІЇ ПРАЦІ НА ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВАХ.....505

Ляшкевич О.Ю.
ЗМІСТ ТА СТРУКТУРА ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНОГО МЕХАНІЗМУ
УПРАВЛІННЯ ЕНЕРГОВИКОРИСТАННЯМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....509

Малік Л.М.
ОСОБЛИВОСТІ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СІМЕЙНИХ ФЕРМ В УКРАЇНІ.....515

Максименко А.Г., Рудоманов А.І., Марунич Т.Ю.
МОТИВАЦІЙНІ ВАЖЕЛІ КАДРОВОЇ ПОЛІТИКИ АГРАРНИХ ПІДПРИЄМСТВ
МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....520

Матвійчук Н.М., Котюн А.С.
АНАЛІЗ ВПЛИВУ ОСНОВНИХ ЧИННИКІВ НА РОЗВИТОК АУТСТАФІНГУ В УКРАЇНІ.....524

Матросов О.Д., Матросова В.О.
ІМПЕРАТИВИ СУЧАСНОГО ВИРОБНИЦТВА ЯК ДЖЕРЕЛО
АКСІОЛОГІЧНИХ ТРАНСФОРМАЦІЙ КАТЕГОРІЇ «ЕКОНОМІЧНИЙ ПОТЕНЦІАЛ
ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА»....529

Мельник О.В.
МЕТОДИ ОЦІНКИ ПОДАТКОВОГО НАВАНТАЖЕННЯ НА РІВНІ ОРГАНІЗАЦІЇ....535

Михальченко Г.Г.
ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ МАШИНОБУДІВНИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ НЕВИЗНАЧЕНОСТІ ..540

Мішустіна Т.С.
ОСОБЛИВОСТІ МАРКЕТИНГОВОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОСУВАННЯ СЕРВІСУ СТАРТАПУ НА РИНОК....545

Надобних О.О., Громова А.Є., Кровіцка Я.А.
ОСОБЛИВОСТІ ДІЯЛЬНОСТІ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ
В УМОВАХ ОБМЕЖЕНИХ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ....552

Несторишен І.В.
ПЛАНУВАННЯ ВИТРАТ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ЗМІН
РИНКОВОЇ КОН'ЮНКТУРИ....557

Оскома О.В., Колосова А.Р., Засікан К.О.
АНАЛІЗ СТАНУ ТА ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ БУДІВЕЛЬНОЇ ГАЛУЗІ УКРАЇНИ....561

Островський І.А., Юхнов Б.Ю.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ РОЗВИТКУ
ПУБЛІЧНО-ПРИВАТНОГО ПАРТНЕРСТВА В УКРАЇНІ 565

Партика І.В.
СУЧАСНІ ПІДХОДИ ДО УПРАВЛІННЯ ПЕРСОНАЛОМ НА ІННОВАЦІЙНИХ ЗАСАДАХ....569

Paiun Y.V., Mohonko A.A.
STRATEGIC SUSTAINABILITY OF AGRO-INDUSTRIAL CORPORATIONS
UNDER THE CONDITIONS OF INCREASED COMPETITION....572

Пилипенко А.А., Литвиненко А.О.
КОГНІТИВНЕ МОДЕЛЮВАННЯ
В МЕХАНІЗМІ СТРАТЕГІЧНОГО УПРАВЛІННЯ РОЗВИТКОМ
ПОТЕНЦІАЛУ ПРОМИСЛОВОГО ПІДПРИЄМСТВА....577

Піка С.М., Химич О.В.
АНТИКРИЗОВЕ УПРАВЛІННЯ ЯК СПОСІБ УНИКНЕННЯ
КРИЗОВИХ СИТУАЦІЙ НА ПІДПРИЄМСТВІ....582

Поклонська Л.С.
ІНСТРУМЕНТИ РЕКЛАМНОЇ СТРАТЕГІЇ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ 589

Покотилова О.І.
ЕВОЛЮЦІЯ КОНЦЕПЦІЙ МАРКЕТИНГУ ТА СУЧАСНІ ТЕНДЕНЦІЇ
У МЕТОДОЛОГІЧНИХ ПІДХОДАХ ДО ФОРМУВАННЯ АСОРТИМЕНТУ....594

Притула А.І., Шумейко О.Ю.
РОЛЬ АМОРТИЗАЦІЙНОЇ ПОЛІТИКИ У ВІДТВОРЕННІ
ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ....598

Равікович І.Є.
ЕФЕКТИВНІСТЬ ВПРОВАДЖЕННЯ ЗАХОДІВ ІНТЕРНЕТ-МАРКЕТИНГУ
НА МАШИНОБУДІВНОМУ ПІДПРИЄМСТВІ....604

Романко О.П., Савчин І.З.
ВНУТРІШНЄ І ЗОВНІШНЄ СЕРЕДОВИЩЕ ВПЛИВУ
НА ЕКОНОМІЧНУ СТІЙКІСТЬ НАФТОГАЗОВИХ ПІДПРИЄМСТВ....608

Романова Т.В., Волошина О.А., Гавриленко О.О.
СТАНДАРТИЗАЦІЯ УКРАЇНСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ ПРИ ВИВЕДЕННІ НА ЄВРОПЕЙСЬКИЙ РИНОК....613

Свистун Л.А., Баранов П.Ю.
ОЦЕНКА СТОИМОСТИ ПРЕДПРИЯТИЯ С УЧЕТОМ АНАЛИЗА НОРМАТИВНЫХ ДЕФИНИЦИЙ....619

Ситник Й.С.
ЕВОЛЮЦІЯ ТЕОРЕТИЧНИХ ОСНОВ У ПРОЦЕСІ ІНТЕЛЕКТУАЛІЗАЦІЇ СИСТЕМ МЕНЕДЖМЕНТУ ПІД-
ПРИЄМСТВ....623

Скромна А.В., Габак О.В.
СТИМУЛЮВАННЯ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ В СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ
ПІДПРИЄМСТВАХ ЯК ФАКТОР ПОСИЛЕННЯ ЇХНЬОГО ЕКСПОРТНОГО ПОТЕНЦІАЛУ....628

Сощенко О.В.
РОЗВИТОК ІННОВАЦІЙНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА ПІДПРИЄМСТВАХ
МОРЕГОСПОДАРСЬКОГО КОМПЛЕКСУ....632

Тарасевич А.П.
ДОСЛІДЖЕННЯ СУЧАСНОГО СТАНУ ТА ДИНАМІКИ ВІТЧИЗНЯНОГО КОНДИТЕРСЬКОГО РИНКУ 636

Токар І.І.
ОСОБЛИВОСТІ ВЗАЄМОДІЇ СУБ'ЄКТА ТА ОБ'ЄКТА УПРАВЛІННЯ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ ДОРОЖНЬОГО ГОСПОДАРСТВА 641

Тохтамыш Т.А.
ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ БЮДЖЕТИРОВАНИЯ БИЗНЕС-ПРОЦЕССОВ МАЛЫХ ПРОМЫШЛЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ 646

Трофімчук О.Р.
ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ УГОД НА ЗАКУПІВЛЮ ТОВАРІВ 651

Туз О.К., Бурковська А.В.
ОРГАНІЗАЦІЯ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВА 654

Халіна О.В.
ОРГАНІЗАЦІЙНЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 657

Хоменко О.А.
ОСОБЛИВОСТІ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ БЕЗПЕКОЮ ПІДПРИЄМСТВ АГРОПРОМИСЛОВОГО КОМПЛЕКСУ 661

Хринюк О.С., Третяк Ю.В.
ПРИНЦИПИ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВОЮ ПОЛІТИКОЮ ПІДПРИЄМСТВА 666

Христенко Г.М.
ЕВОЛЮЦІЯ ПІДХОДІВ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ ІННОВАЦІЙ 670

Чазов Є.В.
ДОСЛІДЖЕННЯ РИНКУ ДИТЯЧОГО ХАРЧУВАННЯ УКРАЇНИ 674

Чорний А.В.
УПРАВЛІНСЬКІ АСПЕКТИ ЛОГІСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ДЕРЕВООБРОБНОЇ ПРОМИСЛОВОСТІ 678

Чуб Ю.В.
УПРАВЛІННЯ ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИМИ ІНВЕСТИЦІЯМИ ПІДПРИЄМСТВ АПК 682

Чубук Л.П.
ІНВЕСТУВАННЯ У ЗЕРНОСХОВИЩА: ПОРІВНЯННЯ ТА ВИБІР АЛЬТЕРНАТИВНИХ ВАРІАНТІВ 687

Чукурна О.П., Зинченко А.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ МАРКЕТИНГОВОГО РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ В УМОВАХ ГЛОБАЛІЗАЦІЇ 693

Чулак О.В., Чернюк В.І.
ФОРМУВАННЯ «МАТРИЦІ ПРІОРИТЕТІВ» ІННОВАЦІЙНИХ ПРОЕКТІВ НАУКОВОГО ПАРКУ 698

Шепель Н.Г., Галаганов В.О., Кривошеев В.О.
КЛЮЧОВІ ПРОБЛЕМ ПІДПРИЄМНИЦЬКОГО СЕКТОРУ УКРАЇНИ ТА ШЛЯХИ ЇХ ВИРІШЕННЯ 703

Шепель Н.Г., Філін А.О.
УДОСКОНАЛЕННЯ УПРАВЛІННЯ ІННОВАЦІЙНОЮ ДІЯЛЬНІСТЮ ПІДПРИЄМСТВ В РИНКОВИХ УМОВАХ 709

Шкурат М.Є.
СУТНІСТЬ ФОРМУВАННЯ КОЛЕКТИВНОГО ТРУДОВОГО ПОТЕНЦІАЛУ ПЕРСОНАЛУ ПІДПРИЄМСТВА 716

Щербина Ю.О., Мельник О.І.
НАПРЯМИ ВДОСКОНАЛЕННЯ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З БЮДЖЕТОМ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ 721

Янковець Т.М., Приступко Г.М.
ПРИНЦИПИ ТА ЦІЛІФОРМУВАННЯ ЦІНОВОЇ ПОЛІТИКИ ПІДПРИЄМСТВА 724

Яцишина К.В.
ТЕНДЕНЦІЙНІСТЬ РОЗВИТКУ ПІДПРИЄМСТВ ТОРГІВЛІ УКРАЇНИ В ТРАНСФОРМАЦІЙНОМУ ПЕРІОДІ 729

СЕКЦІЯ 5
РОЗВИТОК ПРОДУКТИВНИХ СИЛ І РЕГІОНАЛЬНА ЕКОНОМІКА

Албов Є.О.
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОДУКЦІЇ НА РЕГІОНАЛЬНОМУ ПРОДОВОЛЬЧОМУ РИНКУ 735

Арчибісова Д.С.
СТАН, ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ РОЗВИТКУ ЛОГІСТИЧНОЇ СИСТЕМИ В РЕГІОНІ..... 739

Варцаба В.І.
ВЕРИФІКАЦІЇ МОЖЛИВОСТЕЙ ГАРМОНІЗАЦІЇ ЦІЛЕЙ ТА ІНТЕРЕСІВ
УЧАСНИКІВ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ РЕГІОНІВ..... 743

Войт С.М., Завгородній К.В.
СТРАТЕГІЧНІ ОРІЄНТИРИ РОЗВИТКУ ТРАНСПОРТНО-ЛОГІСТИЧНОЇ
ІНФРАСТРУКТУРИ УКРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ..... 747

Вороніна О.О.
НАУКОВІ ПІДХОДИ ДО ВИЗНАЧЕННЯ СУТНОСТІ МЕДИЧНОГО СТРАХУВАННЯ..... 750

Гапак Н.М.
ЕКОНОМІЧНИЙ РОЗВИТОК ГРОМАДИ: ІНСТИТУЦІЙНИЙ ПІДХІД..... 755

Гнатенко М.К.
ЗАКОНОМІРНОСТІ ІННОВАЦІЙНОГО ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ
В УМОВАХ РИНКОВИХ ВІДНОСИН..... 761

Дикань О.В.
ІНСТИТУТИ РОЗВИТКУ ПРОМИСЛОВИХ ПІДПРИЄМСТВ ЯК ОСНОВА
КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ПРОМИСЛОВОСТІ РЕГІОНУ..... 767

Зибарева О.В., Катана А.В., Петращак О.О.
ОРГАНІЗАЦІЙНО-ЕКОНОМІЧНИЙ МЕХАНІЗМ РОЗВИТКУ ПРОДОВОЛЬЧОГО РИНКУ РЕГІОНУ..... 773

Миленький В.М., Лишко С.В., Пригодюк О.М.
СИСТЕМАТИЗАЦІЯ ВИДІВ ІННОВАЦІЙНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЯК ПЕРЕДУМОВА МОДЕРНІЗАЦІЇ РЕГІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 780

Мощицька Т.О.
МЕТОДИЧНИЙ ПІДХІД ДО ОЦІНКИ АДМІНІСТРАТИВНО-ТЕРИТОРІАЛЬНОГО УСТРОЮ
І НЕРІВНОМІРНІСТЬ СОЦІАЛЬНО-ЕКОНОМІЧНОГО РОЗВИТКУ КРАЇНИ ТА ЇЇ РЕГІОНІВ..... 784

Пепа Т.В.
М'ЯСО-МОЛОЧНИЙ ПІДКОМПЛЕКС І ЙОГО СТРАТЕГІЧНИЙ РОЗВИТОК
В РИНКОВОМУ СЕРЕДОВИЩІ..... 788

Поліщук В.Г., Богун Л.В.
АКТИВІЗАЦІЯ СТАЛОГО РОЗВИТКУ МІСТ
НА ОСНОВІ СУЧАСНИХ ТЕХНОЛОГІЙ У СИСТЕМІ SMART CITY..... 793

Стройко Т.В., Мердич О.М.
СУЧАСНИЙ РІВЕНЬ КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ УКРАЇНИ:
ПРОБЛЕМИ ТА ПЕРСПЕКТИВИ..... 798

Трейтяк О.В.
ПРОБЛЕМИ ФІНАНСІАЛІЗАЦІЇ ТА ЇХ ВПЛИВ
НА РОЗВИТОК РЕГІОНАЛЬНИХ ГОСПОДАРСЬКИХ СИСТЕМ..... 802

Ценклер Н.І.
ПРОСТОРОВА ІННОВАЦІЙНА МЕРЕЖА КАРПАТСЬКОГО РЕГІОНУ:
СУТНІСТЬ, ПРОБЛЕМИ ТА НАПРЯМИ ФОРМУВАННЯ..... 806

Чернюк Л.Г.
ДЕТЕРМІНАНТИ ПРОСТОРОВО-ФУНКЦІОНАЛЬНОЇ ОРГАНІЗАЦІЇ
М'ЯСО-МОЛОЧНОГО ВИРОБНИЦТВА Й НАПРЯМИ ЙОГО УДОСКОНАЛЕННЯ..... 812

Чувікіна Н.В.
ФОРМУВАННЯ ПРИНЦИПІВ ПЛАНУВАННЯ РОЗВИТКУ МІСЬКИХ ТЕРИТОРІЙ
ТА АГЛОМЕРАЦІЙ (ПРОСТОРОВИЙ ПІДХІД)..... 818

СЕКЦІЯ 6
ЕКОНОМІКА ПРИРОДОКОРИСТУВАННЯ ТА ОХОРОНИ НАВКОЛИШНЬОГО СЕРЕДОВИЩА

Боєнко І.А., Мельник І.А.
ОРГАНІЗАЦІЯ ТА ЕФЕКТИВНИЙ РОЗВИТОК ВИРОБНИЦТВА ОРГАНІЧНОЇ ПРОДУКЦІЇ
ТВАРИННИЦТВА В УМОВАХ ЄВРОІНТЕГРАЦІЇ..... 824

Варламова І.С.
ЕКОЛОГІЧНЕ ОПОДАТКУВАННЯ ЯК ОСНОВА СТАЛОГО РОЗВИТКУ
НАЦІОНАЛЬНОЇ ЕКОНОМІКИ..... 828

Голод А.П.
ОСНОВНІ НАПРЯМИ ЕКОЛОГІЗАЦІЇ ТУРИСТИЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
У ПРИМІСЬКІЙ ЗОНІ ВЕЛИКОГО МІСТА..... 832

Караїм О.А.
ДО ПИТАННЯ РЕНАТУРАЛІЗАЦІЇ ОСУШЕНИХ ЗЕМЕЛЬ ЧЕРЕЗ ФОРМУВАННЯ СИСТЕМИ ЕКОЛОГІЧНОГО МЕНЕДЖМЕНТУ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ 836

Ковалевська І.М.
ОЦІНКА ЕКОЛОГІЧНОЇ БЕЗПЕКИ ДОВКІЛЛЯ В УКРАЇНІ 844

Мельник І.О., Кучина М.С.
ДЕРЖАВНЕ РЕГУЛЮВАННЯ РОЗВИТКУ РИНКУ ОРГАНІЧНОЇ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОЇ ПРОДУКЦІЇ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ 849

Матвійчук О.В.
ПРОБЛЕМИ МОДЕЛЮВАННЯ ЕКОНОМІЧНОЇ СКЛАДОВОЇ ЕКОЛОГО-ЕКОНОМІЧНОГО ОЦІНЮВАННЯ ВИКОРИСТАННЯ ВОДНИХ РЕСУРСІВ РЕГІОНУ 854

СЕКЦІЯ 7
ДЕМОГРАФІЯ, ЕКОНОМІКА ПРАЦІ, СОЦІАЛЬНА ЕКОНОМІКА І ПОЛІТИКА

Васильєв О.А., Когатько Ю.Л.
ВТРАТИ У РІВНІ ТА ЯКОСТІ ЖИТТЯ НАСЕЛЕННЯ УКРАЇНИ ВНАСЛІДОК ПОДІЙ НА ДОНБАСІ 858

Василюк Д.Я.
РОЗВИТОК СЕРЕДНЬОГО КЛАСУ В УКРАЇНІ З ПОЗИЦІЇ НОВОЇ ІДЕОЛОГІЇ ЙОГО ФУНКЦІОНАЛЬНОСТІ 864

Войтович Н.Г.
ТЕОРЕТИЧНІ ОСНОВИ УДОСКОНАЛЕННЯ СИСТЕМИ СОЦІАЛЬНО-ТРУДОВИХ ВІДНОСИН 869

Гудзь М.В., Гавриленко А.М.
ДЕМОГРАФІЧНА СИТУАЦІЯ В ЗАПОРІЗЬКОМУ РЕГІОНІ: СПОСОБИ ТА ШЛЯХИ ПОДОЛАННЯ 874

Доценко І.О., Доценко В.В.
ДЕРЖАВНІ СОЦІАЛЬНІ СТАНДАРТИ ТА ГАРАНТІЇ У СИСТЕМІ СОЦІАЛЬНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ НАСЕЛЕННЯ 878

Лук'яненко О.Д., Лук'яненко Л.І.
УНІВЕРСИТЕТСЬКА НАУКА І ОСВІТА В ІНТЕЛЕКТУАЛЬНІЙ ПАРАДИГМІ ГЛОБАЛЬНОГО РОЗВИТКУ 882

Мартин О.М., Топішко Н.П., Галецька Т.І.
ДОХОДИ НАСЕЛЕННЯ І ПРИНЦИП СОЦІАЛЬНОЇ СПРАВЕДЛИВОСТІ ЯК ФУНДАМЕНТАЛЬНА ПРОБЛЕМА СФЕРИ СОЦІАЛЬНО-ЦІННОСТНИХ УЯВЛЕНЬ СУСПІЛЬСТВА 886

Павлюк Т.І.
РИНОК ПРАЦІ В ЄВРОПЕЙСЬКОМУ СОЮЗІ 893

Павлюк Т.І., Ковальова А.А., Ніколайчук Н.П.
ОСОБЛИВОСТІ РИНКУ ПРАЦІ В УКРАЇНІ 897

Пляшко О.С.
КОМПОНЕНТНА СТРУКТУРА КОНКУРЕНТОСПРОМОЖНОСТІ ЛЮДСЬКИХ РЕСУРСІВ 903

Терець В.М.
СОЦІАЛЬНО-ПСИХОЛОГІЧНІ НАСЛІДКИ БЕЗДІТНОСТІ В УКРАЇНІ ТА КРАЇНАХ ЄВРОПИ 909

Труфен А.О.
РОЗВИТОК ТА ФОРМУВАННЯ ДЕРЖАВНОЇ СОЦІАЛЬНОЇ ПОЛІТИКИ В УКРАЇНІ 914

Чижова Н.Є.
НОВІТНІ ФОРМИ ІННОВАЦІЙНОЇ ПРАЦІ У КОНТЕКСТІ РОЗВИТКУ ЛЮДСЬКОГО КАПІТАЛУ 918

СЕКЦІЯ 8
ГРОШІ, ФІНАНСИ І КРЕДИТ

Аванесова Н.Е., Логвиненко А.Ю.
ФАКТОРИНГ В УМОВАХ ГЛОБАЛЬНИХ ЕКОНОМІЧНИХ РЕАЛІЙ 922

Александрова Г.М.
СТАН БЮДЖЕТНОГО ВИРІВНЮВАННЯ В УКРАЇНІ ТА ПРОБЛЕМИ ЗАСТОСУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ТРАНСФЕРТІВ НА ПРАКТИЦІ 926

Алексєєв В.І.
ПРО МЕХАНІЗМ НАДАННЯ КРЕДИТНОЮ СПІЛКОЮ ФІНАНСОВИХ ПОСЛУГ ОНЛАЙН 933

Аванесова Н.Е., Арєстова Ю.О.
ДЕПОЗИТНА ПОЛІТИКА КОМЕРЦІЙНОГО БАНКУ:
ТЕОРЕТИКО-МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ **937**

Архірейська Н.В.
МЕТОДОЛОГІЧНІ ЗАСАДИ ФІНАНСОВОЇ БЕЗПЕКИ ДЕРЖАВИ **940**

Бабіченко В.В.
ІНФОРМАЦІЙНА ПАРАДИГМА І ТРАНСФОРМАЦІЯ
НАУКОВИХ ПОГЛЯДІВ ЩОДО КОРПОРАТИВНИХ ФІНАНСІВ **944**

Безвух С.В.
ФОНДОВІ БІРЖОВІ ІНДЕКСИ В УКРАЇНІ ТА СВІТІ: СУТНІСТЬ, МЕТОДИ РОЗРАХУНКУ,
ТЕНДЕНЦІЇ І ПРОБЛЕМИ ФОРМУВАННЯ **948**

Билінська О.Б.
МІЖНАРОДНИЙ ДОСВІД ВПРОВАДЖЕННЯ ДИФЕРЕНЦІЙОВАНИХ ВНЕСКІВ
У СИСТЕМІ СТРАХУВАННЯ ВКЛАДІВ **956**

Бобошко Л.І.
СВІТОВИЙ ДОСВІД ОПОДАТКУВАННЯ МАЙНА
ТА МОЖЛИВОСТІ ЙОГО ВИКОРИСТАННЯ В УКРАЇНІ **962**

Бойко А.О., Стадник О.В.
ЗАСТОСУВАННЯ ABC- ТА XYZ-АНАЛІЗІВ У ПЛАНУВАННІ СТРУКТУРИ
СТРАХОВОГО ПОРТФЕЛЯ СТРАХОВОЇ КОМПАНІЇ **967**

Вербицька Я.Є.
МІСЦЕ СОЦІАЛЬНОЇ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
У ЗАБЕЗПЕЧЕННІ КОНКУРЕНТНОЇ ПОЗИЦІЇ БАНКІВ УКРАЇНИ **973**

Аванесова Н.Е., Вознікова Ю.М.
КРЕДИТНА ПОЛІТИКА БАНКІВСЬКИХ УСТАНОВ: СТРАТЕГІЧНІ АСПЕКТИ ТА РИЗИКИ **977**

Гапонюк М.А.
АНАЛІЗ ОРГАНІЗАЦІЇ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ ВІТЧИЗНЯНОГО БІРЖОВОГО РИНКУ
ТОВАРНИХ ДЕРИВАТИВІВ НА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКУ ПРОДУКЦІЮ **983**

Данік Н.В.
ДОСВІД ЄВРОПЕЙСЬКИХ КРАЇН ЩОДО ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ ВЛАДИ
ТА ПЕРСПЕКТИВИ ДЛЯ УКРАЇНИ **986**

Dekhtyar N.A., Deyneka O.V., Pozhar T.O.
COMPARATIVE ANALYSIS OF THE BUDGETARY POLICY IN THE FIELD
OF STATE EXPENDITURES OF THE CZECH REPUBLIC AND UKRAINE **990**

Добролежа К.М., Іванченко М.О., Пономарьова О.Б.
РОЗВИТОК СТРАХОВОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
ЯК НЕОБХІДНА СКЛАДОВА ІНВЕСТИЦІЙНОГО ПОТЕНЦІАЛУ КРАЇНИ **996**

Жердецька Л.В.
ОБГРУНТУВАННЯ ПОКАЗНИКІВ ДЛЯ ОЦІНКИ ЗОН
КРЕДИТНОГО РИЗИКУ БАНКІВ УКРАЇНИ **1000**

Катан Л.І., Болонська Г.І.
ФІНАНСОВА ПОЛІТИКА ТА ФІНАНСОВЕ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ РОЗВИТКУ
СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКОГО ПІДПРИЄМСТВА **1004**

Телишевська Л.І., Коренська А.М.
ОЦІНЮВАННЯ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ ЯК ЕЛЕМЕНТУ УПРАВЛІННЯ **1007**

Корень Н.В.
АНАЛІЗ ВАЖЕЛІВ ФІСКАЛЬНОГО РЕГУЛЮВАННЯ У КРАЇНАХ ЄВРОПЕЙСЬКОГО СОЮЗУ **1012**

Кміть В.М., Корпан Н.В.
ПОДАТКОВА СИСТЕМА ТА ЇЇ РОЛЬ У ФОРМУВАННІ БЮДЖЕТУ УКРАЇНИ **1017**

Циган Р.М., Костенко М.І.
РОЗРОБКА МЕХАНІЗМУ СТАБІЛІЗАЦІЇ ВАЛЮТНОЇ СИСТЕМИ
ТА ВАЛЮТНОГО КУРСУ В УКРАЇНІ **1023**

Коцюрба О.Ю.
МЕТОДИЧНІ ПОЛОЖЕННЯ УПРАВЛІННЯ ФІНАНСОВИМ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯМ
ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ЖИТЛОВО-КОМУНАЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА **1028**

Крамаренко О.А.
МОДЕЛЬ ОЦІНКИ РЕЗУЛЬТАТИВНОСТІ ВИДАТКІВ МІСЦЕВОГО БЮДЖЕТУ **1034**

Кузніченко Я.М.
ЗАПРОВАДЖЕННЯ ПРОЦЕСУ СПІВВІДНЕСЕННЯ АГРЕГОВАНИХ ІСТОРИЧНИХ ДАНИХ
ЩОДО РІВНЯ ДЕФОЛТІВ БОРЖНИКІВ ІЗ РІВНЕМ ДЕФОЛТІВ БОРЖНИКІВ БАНКУ **1038**

Кушнір С.О., Топчанюк О.В.
АНАЛІЗ ІНОЗЕМНИХ РЕЙТИНГОВИХ МЕТОДИК ОЦІНКИ ФІНАНСОВОЇ СТІЙКОСТІ БАНКІВ З МЕТОЮ СТВОРЕННЯ УНІФІКОВАНОЇ МОДЕЛІ ДЛЯ БАНКІВ УКРАЇНИ.....1044

Лінтур І.В., Гусар М.К.
МЕХАНІЗМ ЕФЕКТИВНОГО ВИКОРИСТАННЯ ФІНАНСОВИХ РЕСУРСІВ МІСЦЕВИХ БЮДЖЕТІВ.....1050

Лубкей Н.П., Карапетян О.М.
СУВЕРЕННА БОРГОВА КРИЗА: ПЕРЕДУМОВИ ВИНИКНЕННЯ, НАСЛІДКИ ТА ШЛЯХИ ВИХОДУ.....1053

Мирончук В.М., Завальнюк І.О.
ВДОСКОНАЛЕННЯ КОМПЛЕКСНОЇ ОЦІНКИ СТІЙКОСТІ ФІНАНСОВОЇ СИСТЕМИ УКРАЇНИ.....1059

Ніколаєнко Ю.В.
БАНКІВСЬКЕ ФІНАНСУВАННЯ ІННОВАЦІЙНИХ ЦЕНТРІВ 1065

Ніпіаліді О.Ю.
ПОДАТКОВА РЕФОРМА В УКРАЇНІ: ПОЗИТИВНІ ТА НЕГАТИВНІ НАСЛІДКИ.....1069

Павленко О.П.
ПЕРСПЕКТИВИ СТАНОВЛЕННЯ ТА ФУНКЦІОНУВАННЯ СТРАХОВОГО РИНКУ УКРАЇНИ 1073

Палійчук Т.В.
ВПЛИВ РЕФОРМИ ФІСКАЛЬНОЇ ДЕЦЕНТРАЛІЗАЦІЇ НА МІСЦЕВІ БЮДЖЕТИ УКРАЇНИ.....1077

Мамонова Г.В., Салямон-Міхєєва К.Д.
ЗАГРОЗИ ЕФЕКТИВНОГО РОЗПОДІЛУ БЮДЖЕТНИХ ВИДАТКІВ В УМОВАХ РЕФОРМУВАННЯ МІЖБЮДЖЕТНИХ ВІДНОСИН.....1083

Сас Х.І.
ВИДИ ТА НАПРЯМИ АНТИКРИЗОВОГО УПРАВЛІННЯ У КОМЕРЦІЙНИХ БАНКАХ УКРАЇНИ.....1088

Труш І.Є.
ГРОШОВО-КРЕДИТНИЙ МЕХАНІЗМ У СИСТЕМІ ДЕРЖАВНОГО РЕГУЛЮВАННЯ ЕКОНОМІКИ: ТЕОРЕТИЧНИЙ ПІДХІД ДО ЙОГО СУТІ.....1092

Шмуратко Я.А.
ТЕНДЕНЦІЇ РОЗВИТКУ СВІТОВОГО ТА ВІТЧИЗНЯНОГО РИНКІВ ПОХІДНИХ ФІНАНСОВИХ ІНСТРУМЕНТІВ.....1096

Яременко О.Р., Лисенко Е.Ю.
ПРОБЛЕМНІ КРЕДИТИ БАНКІВ: СУТНІСТЬ, СУЧАСНИЙ СТАН ТА МЕТОДИ ЇХ РЕГУЛЮВАННЯ.....1101

СЕКЦІЯ 9
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК, АНАЛІЗ ТА АУДИТ

Боднар О.В.
ВИЗНАЧЕННЯ РОЛІ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ВІДХОДІВ В СИСТЕМІ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВ 1107

Боярова О.А., Кузик Н.П., Германчук Г.О.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ НАРАХУВАННЯ ТА ВИПЛАТИ КОМПЕНСАЦІЇ ЗА НЕВИКОРИСТАНІ ВІДПУСТКИ.....1111

Лобачева І.Ф., Бучинська Я.В., Погребняк О.Ю.
ЕКОНОМІЧНИЙ АНАЛІЗ – ПЕРЕДУМОВА ПЛАНУВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИРОБНИЦТВА.....1116

Волошан І.Г., Гогой І.Ю.
АНАЛІЗ ПОДАТКОВИХ РЕФОРМ ЩОДО УТРИМАНЬ З ЗАРОБІТНОЇ ПЛАТИ.....1120

Бурковська А.В., Галагуз Ю.О.
ТЕОРЕТИЧНІ АСПЕКТИ ФОРМУВАННЯ ДОХОДІВ ВІД РЕАЛІЗАЦІЇ ПРОДУКЦІЇ РОСЛИННИЦТВА СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ.....1124

Гоцелюк Ю.Є., Янюк М.О., Мельник О.І.
НАПРЯМИ ТА МЕТОДИ ОПТИМІЗАЦІЇ ВИТРАТ ПІДПРИЄМСТВА У РИНКОВИХ УМОВАХ.....1129

Жадан Т.А., Лозова Н.В.
ЕКОНОМІЧНА СУТНІСТЬ ОСНОВНИХ ЗАСОБІВ ПІДПРИЄМСТВА: ОБЛІКОВИЙ АСПЕКТ.....1133

Жидовська Н.М., Шигінська І.М.
ВНУТРІШНІЙ КОНТРОЛЬ ЯК ЗАСІБ ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ЕФЕКТИВНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ ГРОМАДСЬКОГО ХАРЧУВАННЯ.....1138

Кадацька А.М.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВ,
ЙОГО ЗНАЧЕННЯ ТА СТРУКТУРА.....1143

Костюченко В.М., Богатир Н.В.
ІНТЕГРОВАНА ЗВІТНІСТЬ ЯК ІННОВАЦІЙНА МОДЕЛЬ
ЗВІТНОСТІ КОРПОРАТИВНИХ ПІДПРИЄМСТВ УКРАЇНИ.....1147

Лозинська Т.В., Дубініна М.В.
ПОТОЧНІ ЗОБОВ'ЯЗАННЯ: ПОРЯДОК ВИЗНАННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ У БАЛАНСІ.....1152

Мардус Н.Ю., Єлізарова Х.П.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ І АУДИТУ ФІНАНСОВИХ РЕЗУЛЬТАТІВ ПІДПРИЄМСТВА.....1156

Михальчишина Л.Г.
ВНУТРІШНЯ ЗВІТНІСТЬ ПІДПРИЄМСТВ ЩОДО ОПЕРАЦІЙ
З КОНВЕРТОВАНИМИ ОБЛІГАЦІЯМИ 1160

Мочан А.О., Бандура З.Л.
ВЛАСНИЙ КАПІТАЛ ЯК ОБ'ЄКТ ОБЛІКУ ТА АНАЛІЗУ.....1165

Новіченко Л.С.
НАЛЕЖНА ОРГАНІЗАЦІЯ СПІВПРАЦІ В УМОВАХ АУТСОРСИНГУ
ЯК ЗАПОРУКА ЕФЕКТИВНОГО ВЕДЕННЯ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ ПРОЦЕСУ
СЕК'ЮРИТИЗАЦІЇ АКТИВІВ.....1170

Омецінська І.Я.
БУХГАЛТЕРСЬКИЙ ОБЛІК ЯК ІНФОРМАЦІЙНА СИСТЕМА
ДЛЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВОМ.....1175

Пилипів Н.І., Марків М.М.
ДОСЛІДЖЕННЯ СТАНУ РИНКУ ТВЕРДОГО БІОПАЛИВА ДЛЯ ІНФОРМАЦІЙНОГО
ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ ПРОЦЕСУ ПРИЙНЯТТЯ УПРАВЛІНСЬКИХ РІШЕНЬ.....1180

Плікус І.Й.
ІНТЕЛЕКТУАЛЬНА ВЛАСНІСТЬ ТА ІНТЕЛЕКТУАЛЬНИЙ КАПІТАЛ
ЯК НЕМАТЕРІАЛЬНІ АКТИВИ ТА ОБ'ЄКТИ БУХГАЛТЕРСЬКОГО ОБЛІКУ.....1185

Потриваєва Н.В., Кореновська Т.О.
ТРАНСПАРЕНТНІСТЬ ЯК ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ
ПОВНОТИ ВИСВІТЛЕННЯ ІНФОРМАЦІЇ У ФІНАНСОВІЙ ЗВІТНОСТІ.....1190

Ткаль Я.С.
ЩОДО ОРГАНІЗАЦІЇ ОБЛІКУ ТА СКЛАДАННЯ ЗВІТНОСТІ РИБНИЦЬКИХ ГОСПОДАРСТВ.....1193

Томчук В.В.
АНАЛІЗ ЕФЕКТИВНОСТІ ВИКОРИСТАННЯ ДЖЕРЕЛ ФІНАНСУВАННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....1198

Линник О.І., Флоря А.А.
РЕЗЕРВ СУМНІВНИХ БОРГІВ: ОСОБЛИВОСТІ СТВОРЕННЯ ТА ВІДОБРАЖЕННЯ
У БУХГАЛТЕРСЬКОМУ ОБЛІКУ.....1203

Фоміна О.В.
КОНЦЕПЦІЯ МЕТОДУ УПРАВЛІНСЬКОГО ОБЛІКУ.....1208

Хаймьонова Н.С.
КОНЦЕПЦІЯ ОБЛІКУ ВИТРАТ ЗА ЦЕНТРАМИ ВІДПОВІДАЛЬНОСТІ
У СИСТЕМІ ІНФОРМАЦІЙНОГО ЗАБЕЗПЕЧЕННЯ УПРАВЛІННЯ ПІДПРИЄМСТВА.....1212

Ходикіна А.А., Бурковська А.В.
АКТУАЛЬНІ ТЕНДЕНЦІЇ ОБЛІКУ РОЗРАХУНКІВ З ПОДАТКУ НА ДОДАНУ ВАРТІСТЬ.....1217

Шерстюк О.Л.
АУДИТОРСЬКА ОЦІНКА РИЗИКУ НЕЕФЕКТИВНОСТІ СИСТЕМИ ВНУТРІШНЬОГО КОНТРОЛЮ.....1221

Шпильовий В.А.
ОСОБЛИВОСТІ ОБЛІКУ ІНТЕРНЕТ-ТОРГІВЛІ.....1226

СЕКЦІЯ 10
СТАТИСТИКА

Медвідь Ю.О.
АНАЛІЗ ЗОВНІШНЬОЕКОНОМІЧНОЇ ДІЯЛЬНОСТІ
СУБ'ЄКТІВ ГОСПОДАРЮВАННЯ МЕТОДОМ ДЗЕРКАЛЬНОЇ СТАТИСТИКИ.....1231

Мережко Г.М., Ткачук М.Є.
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПРЯМИХ ІНОЗЕМНИХ ІНВЕСТИЦІЙ В УКРАЇНІ.....1234

Остапенко Я.О.
СТАТИСТИЧНИЙ АНАЛІЗ ПІДПРИЄМСТВ ГОТЕЛЬНОГО ГОСПОДАРСТВА
ТА ПРОГНОЗУВАННЯ ЙОГО РОЗВИТКУ.....1237

СЕКЦІЯ 11
МАТЕМАТИЧНІ МЕТОДИ, МОДЕЛІ ТА ІНФОРМАЦІЙНІ ТЕХНОЛОГІЇ В ЕКОНОМІЦІ

Зайцева Н.В., Яковенко В.С.
КОНСОЛІДАЦІЯ ДАНИХ У БІЗНЕС-АНАЛІЗІ ДІЯЛЬНОСТІ ПІДПРИЄМСТВ.....1243

Савушкін Д.І.
ВАРТІСНІ ТРАНСФОРМАЦІЙНІ ЕФЕКТИ В ЕКОНОМІЦІ КУРОРТНО-РЕКРЕАЦІЙНИХ СИСТЕМ.....1249

Стеценко О.О.
МОДЕЛЮВАННЯ ПРОГНОЗНИХ ДОХІДНОСТЕЙ У ЗАДАЧАХ ОЦІНЮВАННЯ ЕФЕКТИВНОСТІ КРЕДИТНИХ ПОРТФЕЛІВ БАНКІВ.....1254

Лагодієнко В.В.
КОНЦЕПТУАЛЬНА МОДЕЛЬ РОЗВИТКУ РЕГІОНАЛЬНОГО АГРОПРОМИСЛОВОГО ВИРОБНИЦТВА 1259

Колесник В.М., Суслова А.Ю.
ОЦІНКА ЕФЕКТИВНОСТІ УПРАВЛІННЯ У СІЛЬСЬКОГОСПОДАРСЬКИХ ПІДПРИЄМСТВАХ АРБУЗИНСЬКОГО РАЙОНУ МИКОЛАЇВСЬКОЇ ОБЛАСТІ.....1262

Електронне наукове видання

ГЛОБАЛЬНІ ТА НАЦІОНАЛЬНІ ПРОБЛЕМИ ЕКОНОМІКИ

Випуск 8

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